

AITEC 2000

الاتصالات العربية:

أية تغييرات؟

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 240 / Year 21 / December 1999

كانون الأول / ديسمبر 1999 / السنة الحادية والعشرون / العدد 240

سوليدير في الدوامة



مؤتمر رجال الأعمال السعوديين:
برلمان إقتصادي

البنك الأهلي السعودي:
تغييرات هيكلية

وزير قطاع الأعمال المصري:
خصخصة المصارف على نار هادئة

عبد الله السعودي:
الأسهم فقاعة تنتظر الانفجار



ساعة رولكس ديت جثيف كرونومتر من العادن الثمينة.

شركة صديق ومحمد عطار

- الرياض : الشمري - الشارع العام.
- مكة المكرمة: مركز مكة السكني التجاري مقابل الحرم الكني الشريف.
- جدة: عمارة للكة - شارع الملك عبد العزيز.
- العليا - الشارع العام.
- عمارة الأمير منصور - شارع الملك عبد العزيز.
- مركز سكايب (العمودي سابقاً) طريق المدينة.



الشركة العربية للصحافة والنشر والإعلام
أبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE:

22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:

www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 50 ل.س. • الأردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 2 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دينار • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 38C • AUSTRALIA 10 Aus. \$
- U.K. 38 • CANADA 10C • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lit • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 75.

الإشتراك السنوي 100 دولار أمريكي



النوزيع، الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات

هذا العدد

Invoice No.:

خلال أسبوعين - وهذا ما حدث في النصف الأول من تشرين الثاني / نوفمبر الماضي - صدرت من الاقتصاد والأعمال خمسة أعداد ما يجعل الوثيرة تنفق «الأسبوعية» في مجلة هي في الأساس «شهرية».

في هذه الفترة المشار إليها صدر العدد الشهري لـ الاقتصاد والأعمال متوجاً بغلاف كابوس العام 2000 الذي أثار اهتماماً واسعاً بين القراء في البلدان العربية كافة.

كما صدر عددان خاصان أحدهما عن الجزائر - للصدمة الإيجابية والثاني عن تونس - ضمان الاستقرار والنمو، وكلاهما صدرا لمناسبة إنعقاد المؤتمر الثامن لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الذي استضافته العاصمة التونسية، ومرة أخرى، استأثر العددان باهتمام المؤتمرين لكون كل منهما جاء بمثابة مرجع إحصائي وتوثيقي.

وفي الفترة ذاتها، صدر عن الاقتصاد والأعمال عدد خاص عن سوق السيارات في السعودية، لمناسبة تنظيم معرض للسيارات في جدة.

كذلك أنتجت الفترة المشار إليها إصدار لبنان من الاقتصاد والأعمال متوجاً بحديث صريح من الرئيس السابق لجمعية مصارف لبنان د. فرنسوا بابسيل.

وكل ذلك طبعاً، جاء إلى جانب الطبوعات الأخرى الصادرة عن مجموعة الاقتصاد والأعمال حيث هذه للساحة ليست مخوفة بتعدداتها.

هذه الغزارة في الإنتاج ليست للمرة الأولى بالطبع، وهي لن تكون الأخيرة، خصوصاً وأن وتيرة الصدور في الأعمال الماضية تشير بوضوح إلى أن الإصدارات هي «أسبوعية»، غير أن ذلك لا يعكس فقط القدرة على الإنتاج، بل يعكس قدرات مماثلة في مواكبة الأحداث وفي التحرك الميداني وذلك من خلال فريق متكامل يعمل في لبنان وفي المكاتب الإقليمية للمجموعة التي تغطي دبي والمملكة العربية السعودية وفرنسا وتونس، إضافة إلى شبكة مراسلين في غير عاصمة عربية وأوروبية.

تبقى الإشارة إلى أن هذا العدد هو الأخير الذي يحمل تاريخ 1999، وهو الأخير في هذا القرن الذي حمل إلى البشرية أضخم المنجزات العلمية وأضخم المآسي والويلات، وكان لعائلنا العربي، للأسف، نصيبه من المآسي وليس من المنجزات، فأي الغية ثالثة تطلّع إليها العرب؟

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

كانون الأول / ديسمبر 1999 / العدد 240

المحتويات

- من شهر إلى شهر
 - 6 التجربة السعودية: الوثائق بين القطاعين
 - 8 سورية: الإنفتاح للدروس
 - 9 الغنوشي في الوقت المناسب
- الأعمال
 - 12 محاولات جديدة لتسوية حرب الشقيقتين سعادة
 - 16 أميركا تهب لتصلبم كارتل مايكروسوفت
- الخلاف
 - 28 سوليدير في الدمامة
 - 38 إبعاد تعديلات للكلية والإدارة في البنك الأهلي التجاري
- مقابلة
 - 46 عبدالله السعودي: الأسهم فقاعة تنتظر الانفجار
- مقال
 - 49 ستراتيجيات مصرية مع نهاية القرن
- اقتصاد عربي
 - 52 السعودية: مؤتمر رجال الأعمال برلمان اقتصادي
 - 60 مصر: وزير قطاع الأعمال، خصخصة البنوك على نار هادئة
 - 64 فلسطين: مستقبل العملة في ظل تعثر المفاوضات
 - 66 المغرب: برنامج الخصخصة ينطلق مجدداً في الـ 2000
- تعاون عربي
 - 68 المنظمة العربية للتنمية الزراعية تشكو من العسر المالي
- ملف خاص
 - 87 - 72 حماية حقوق الملكية الفكرية
- تأمين
 - 88 10 حقائق سلبية في قطاع التأمين العربي
 - 91 السعودية: «سلامة» مكلفة بمهام إعادة هيكلة القطاع
- معارض
 - 100 معرض انوفا 99 الكولوني، حضور عربي ملحوظ
- نقل جوي
 - 112 «البريطانية»: خدمة رحلتين يومياً من دبي إلى لندن
- المصرفية
 - 117 خالد النفير: ندخل عالم البطاقات وعيننا على الانترنت
 - 120 البنك السعودي البريطاني: إنطلاقة جديدة في الخدمات الإستثمارية
 - 122 البنك السعودي للإستثمار، ستراتيجية جديدة في النمو
 - 124 بنك الرياض والعالم 2000
 - 126 الصناعة المصرفية الإسلامية أمام أزمة المرجعية
 - 158.135 كمبيوتر والاتصالات



ROBERGÉ

Genève



السعر ابتداءً من ١٠,٠٠٠ ريال سعودي
أي ما يعادل ٢,٦٦٠ دولار أمريكي

Andromède RS

أندروميد آر-أس

روبرجيه

جدة ، مجوهرات معروض - ٦٥٩٩٧٠٠ - الرياض ، مجوهرات معروض - ٤٧٧٨٢٩٠ - الخبر ، مجوهرات معروض ٨٩٤٥٧٤٧ - دبي ، روبرجيه لساعات ٢٢٢٧٣٩٩
الدوحة ، مجوهرات معروض - ٤٧٧٣٨٠ - مسقط ، مجوهرات معروض - ٥٦٠٩٤٥ - بيروت ، وزيك روبرجيه ٩٠-٩٠,٠٥٥
المرغون : جدة ، مجوهرات البيت ٦٦١٢٨٢٨ - المدينة المنورة ، مجوهرات الغزال ٨٢١٠٥٤٩

التجربة السعودية: الوئام بين القطاعين

المؤتمر الخامس لرجال الأعمال السعوديين حمل تأكيداً على الأولويات التي أصبح يقوم عليها الاقتصاد السعودي مثل الدور المركزي للقطاع الخاص ولعمية المشاركة بينه وبين الدولة، لكنه حمل أيضاً بخلاف المؤتمرات السابقة، علامات بارزة على مرحلة الانفتاح الجديدة التي ينتها لها هذا الاقتصاد السعودي وما تفرضه ويزتبط عليها من تحديات ومن مراجعات لاستراتيجيات التنمية وتشريعات الاستثمار والفرط والمجازاة والعمل التي كان معمولاً بها حتى الآن.

ويمكن القول إن مؤتمر رجال الأعمال كان دوماً ومنذ أول مرة انعقد فيها، مرة للامراح التي يمر بها الاقتصاد ووسيلة مهمة لتكوين رأي عام أهلي حول الأهداف التي تعرض نفسها في كل مرحلة، لأن المؤتمر يخدم من ناحية كوسيلة لإيصال هموم رجال الأعمال وأصداء المشكلات أو المعوقات التي تبرز على الأرض في عملية التنمية فيسمح للدولة بقياس نهض المجتمع وما يدور في أوساط النخبة الاقتصادية، كما أنه يخدم أيضاً كقناة يمكن للدولة استخدامها في الاتجاه المقابل لإيصال تحليلها لرجال الأعمال وتوجيههم بشأن الغرض التي تنتظرهم ومسؤولياتهم في تحقيقها. ومن هذه الناحية فإن مؤتمر رجال الأعمال السعوديين لعب دوراً دوراً يمكن تشبيهه بدور «البرلمان» الاقتصادي مع فارق

أن هذا «البرلمان» لم يهتزل بالأمراض التي أصيبت بها بعض البرلمانات السياسية في الدول النامية التي أصبحت مجالاً للمجادلة والمحاكمات وتفقيت الصف. وقد يكون السبب في ذلك أن هذا «البرلمان» يدعى مرة كل بضع سنوات وكلما أحسّت الأطراف بأن الحاجة أصبحت قائمة، إلى تعبئة الرأي العام حول أهداف جديدة وتوضيح للمسؤوليات التي تقع على عاتق كل طرف في نطاق العمل على تحقيق تلك الأهداف الوطنية. ويقدم مؤتمر رجال الأعمال بذلك نموذجاً على أن الديمقراطية أو الشورى الناجحة، لا تعني بالضرورة صقل السلم بالعرض ومهاجمة أولي الأمر والتشكيك بالدولة والأكمل من هيبتها، بل هي تلك التي يمكنها أن تجسّد التعاون البناء بين جميع الأطراف في سبيل المصلحة الواحدة.

في السنوات الأولى لمسيرة الاقتصاد السعودي في السبعينات، كان اهتمام الدولة منصباً على البنية التحتية وتكوين ما يمكن تسميته طبقة رجال الأعمال من خلال العقود الحكومية والتوزيع الواسع للمناقصات القطاعية حيث تطلت كافة شرائح المجتمع مباشرة أو غير مباشرة. وقد انعكست تلك الهموم وخصوصاً الناحية من تباطؤ العقود الحكومية، في المؤتمر الأول لرجال الأعمال السعوديين في الظهران. وفي مرحلة تالية تحول اهتمام الدولة السعودية إلى تطوير قاعدة الاقتصاد الأهلي من خلال التشجيع على التنمية الصناعية والزراعية وإنشاء شركات الاستثمار للمصلحة والشركات المساهمة وتطوير السوق المالية، ثم تحولت مسؤولية الدولة في مرحلة ثالثة إلى «القطاع» الاقتصادي الأهلي عن شكل لدعم والسماعات والتسهيلات التي كانت ضرورية في بدء عملية التصنيع والتنمية وبدفعه بدلاً من ذلك لتكثيف على الجودة وترشيد الكلاف ورفع القدرة التنافسية. وفي كل مرحلة من تلك المراحل كان مؤتمر رجال الأعمال السعوديين يلعب دوره في التهيئة والحوار وبولورة الخيارات

الجديدة. كما كانت الدولة من خلال الملك أولاً ثم من خلال وزارة المالية والاقتصاد الوطني ومن خلال مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) تظهر سبباً لافتاً وقدرة على التحصين للمعطلات واستيعاب أسباب الشكوى أو القلق بين رجال الأعمال وإعداد الجواب المناسب عليها في الوقت المناسب.

أما الآن فإن الدولة تفعل كما كانت تفعل في المراحل السابقة عندما تتحرك بجديّة لإعداد الاقتصاد السعودي لمرحلة العولمة وثورة المعلومات والاتصالات، وسقوط الأسوار «الوطنية» أمام التدفقات الحرة للتجارة الدولية في جميع المجالات. وهذا هو الغرض الحقيقي من إنشاء المجلس الأعلى الاقتصادي للسعودية بمختلف أجهزته وهيئته الاستشارية، كما أنه للغرض الحقيقي للسياسة التي رسمها خطاب ولي العهد الأمير عبد الله في المدينة المنورة في منتصف شهر تشرين الأول / أكتوبر الماضي والذي ركّز فيه على إصلاحات كبيرة تتعلق بجذب الاستثمارات وتخفيف العبود عن الشركات وحركة الأفراد وإصلاح النظام التشريعي بهدف جعل السعودية بلداً جذاباً للاستثمارات الخارجية.

ولقد ثبت حتى الآن، أن نهج الاقتصاد وأن كان يضع على عاتق القطاع الخاص مسؤوليات أكبر، إلا أنه لا يعني أن مسؤوليات الدولة قد أصبحت أقل بل يعني أن هذه المسؤوليات باتت موضوعها كما تجتهد لولويتها مع تبدل الظروف. وهذا التكيف الدائم في سلوك الدولة ومواقفها الدائمة للمخاطر الاقتصادية الإقليمية والدولية هما بين أهم الأسباب التي جعلت القطاع الخاص السعودي يقتر بالبورس الإيجابي للدولة ويرحب به بل ويطلب، كما أنه السبب الأهم لعلاقة «الوئام» التي تبدو واضحة بين القطاعين العام والخاص في هذه المشاركة الفريدة.

«الاقتصاد والأعمال»



منتدى الاستثمار الدولي
International Investment Forum
4 - 9 March 2000

**Submit your Business Proposal for Fund Raising
Promotional Programs now open**

**Ministry of Commerce & Industry
Arab Research Center**

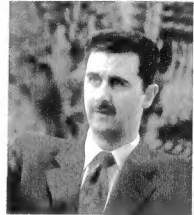
www.IIF2000.com

P.O.Box: 2799 Safat 13028 Kuwait

Tel: (965) 2555701/2/3 Fax: (965) 2574554

memc@ncc.moc.kw

سورية: الإنفتاح المدرّوس



القرارات السورية بتسهيل سفر المواطنين والمقيمين السوريين إلى الخارج من دون الحاجة للحصول على أذونات رسمية في كل مرة، يعتبر خطوة مهمة لأنها تظهر ثقة متزايدة من الحكم باستقرار الوضع الداخلي، كما أنها ستؤدي إلى تزايد تدفقات الأشخاص بين سورية ولبنان وتتسجم إلى حد كبير مع الاتفاقات التي تستهدف تحقيق التكامل الاقتصادي وتحرير التجارة بينهما في غضون السنوات الثلاث أو الأربع المقبلة. إلا أن إجراءات تسهيل حركة الأشخاص التي تُتخذ لأول مرة، يجب النظر إليها أيضاً من منظور أوسع هو منظور الجهود المدروسة والثابتة التي تبذلها القيادة السورية لإعداد الاقتصاد والمجتمع السوريين لمواجهة استحقاقات السلام في المنطقة من جهة، والخدمات على النطاق العالمي. وكانت الحكومة السورية بتوجيه من الرئيس حافظ الأسد، قد أنجزت مجموعة مهمة من الإصلاحات تضمنت تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي (عبر قانون الاستثمار رقم 18) وخفض التضخم وتثبيت سعر صرف الليرة السورية، فقد تراجع معدل التضخم في سورية خلال السنوات الثلاث الأخيرة باستمرار فبسط من 13,4 في المئة العام 1996 إلى 6,4 في المئة العام 1997 ثم إلى 2 في المئة العام 1998. وتوقع الأوساط الحكومية السورية أن يستمر تراجع التضخم هذا العام. وانعكس الاستقرار في الأسعار وكلفة الخدمات بخبات في سعر صرف الليرة السورية على الدولار في السوق الحرة للعملاء.

ولتبت سورية مجموعة من السياسات المالية والتقنية أدت إلى زيادة كبيرة في نشاط القطاع الخاص في مجالات الصناعة والزراعة والخدمات. وانعكس ذلك بزيادة قيمة الصادرات السورية ومساهمة القطاع الخاص في الصادرات.

وتشير الإحصاءات السورية الرسمية إلى أن قيمة الصادرات السورية بلغت العام 1998 نحو 16 مليار ل.س. كانت نسبة القطاع الخاص منها، نحو الثلث أو أكثر قليلاً من 5 مليارات ل.س. لكن إذا طرحت الصادرات السورية من النفط المشتقات جانباً (وبلغ نحو 8,4 مليارات ل.س. من المجموع) فإن مساهمة القطاع الخاص في الصادرات غير النفطية تصبح أكثر من 76 في المئة وهي نسبة تشير بما لا يقبل الشك، إلى الدور الحيوي الذي يلعبه هذا القطاع في حركة الصادرات وتحسين الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

لكن القيادة السورية أخذت منذ مدة بالتصدي للجوانب الأكثر حساسية في عملية الإنفتاح، وهي المتعلقة بالمعلومات والاتصالات وفتح المجتمع السوري على رياح العولمة. فألّى تحرير حركة انتقال السوريين والمقيمين في سورية من الإجراءات البيروقراطية، أضفت سورية في لدة الأخيرة مجموعة من التطورات الملمة بدأت بالإعداد للتزيم شبكة الهاتف الخليوي، وتبع ذلك معلومات عن اتجاه الحكومة السورية لتنظيم إدخال شبكات الإنترنت إلى البلاد، وتوافق كل ذلك بإتفاق أولي بين البنك التجاري السوري وشركة أميركان اكسبرس لإدخال بطاقة الدفع إلى النظام المالي السوري، كما أعلن صندوق توفير البريد في وقت سابق عن إجراء دراسات شاملة حول إدخال بطاقات الدفع البلاستيكية إلى سورية على أن يبدأ أولاً اعتماد بطاقات الدفع بالليرة السورية يتبعها توسيع نطاق البطاقات على العملات الدولية وخصوصاً الدولار.

ويظهر اهتمام القيادة السورية بالإنفتاح وتعزيز القدرة التنافسية في تشجيع القطاع الخاص والشركات السورية، على تأهيل صناعاتها وجودة منتجاتها للحصول على شهادة «إيزو 9000» للجودة وهو عامل مهم لدعم حركة



2002 FIFA WORLD CUP
KOREA/JAPAN

Official Partner

2002 FIFA

شريك رسمي

في كأس العالم



إستعد للانطلاق إلى آفاق جديدة

إن حرص هيوونداي الدائم للارتقاء بمستوى متعة القيادة يصل أحياناً إلى مستويات شاهقة. واكب تطور هيوونداي وانطلق إلى آفاق جديدة بالكامل.

أكسنت الجديدة كلياً

 **HYUNDAI**
إسعد بامتلاكها



من شهر الك شهر

الغنوشي في الوقت المناسب



الاستثماري الذي تحول تونس أهمية بالغة على مردوده الاقتصادي وعلى إسهامه في تحقيق النمو وتوفير فرص العمل للتونسيين، وهو خير من يتلقاهم حاجات المستثمرين الأجانب والعرب.

ولقد بقي تعيين الغنوشي رئيساً للوزراء إرتياعاً واسعاً في أوساط المستثمرين ممن لديهم تجارب استثمارية في تونس، ومن يرغبون في دخول هذه السوق معتبرين أن التعيين يعني رسالة واضحة مفادها أن الاستثمار الأجنبي سيليقي دعماً، وبأن الحكومة على استعداد تام لمعالجة أية معوقات أو عراقيل أو ملاحظات يشكو منها المستثمرون.

إلى ذلك، فإن اختيار الغنوشي رئيساً للوزراء في هذه المرحلة يعكس تصميم تونس على الاندماج أكثر فاعلاً بالاقتصاد العالمي انطلاقاً من الخطوات المتقدمة، التي اتخذتها تونس باتجاه إلغاء الحواجز الجمركية. والاعرف أن الغنوشي برز، منذ العام 1989، مقارفاً بارزاً في المباحثات مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي والاتحاد الأوروبي، الذي وقعت تونس معه اتفاقاً لإنشاء منطقة تجارة حرة بين البلدين تطبق تدريجياً في غضون 12 عاماً.

لم تكن مفاجأة الرئيس التونسي زين العابدين بن علي، إجراء تعديل وزاري مع بداية الولاية الثالثة له، التي بدأت بعد إعادة انتخابه، رئيساً لخمس أعوام أخرى في 24 تشرين الأول/أكتوبر الماضي.

أما المفاجأة التي كان ينتظرها البعض من بن علي فقد تمثلت في تعيين محمد الغنوشي (58 عاماً) رئيساً للوزراء ليحل محل حامد الغروي (71 عاماً) الذي تولى رئاسة الوزراء مدة 10 أعوام منذ أيلول/سبتمبر 1989.

ولا شك في أن اختيار محمد الغنوشي لرئاسة الوزراء، ينطوي على دلالات واضحة وبشكل عنواني عريضاً لمرحلة تونسية جديدة، تستمد معانيها من أن الغنوشي كان على مدى الأعوام العشرة الماضية وزير التعاون الدولي والاستثمارات الخارجية، ومن كونه قد تولى في السابق حقبتي المال والإقتصاد.

ويجيء اختيار الغنوشي ليعكس انطباعاً بأن تونس ستولي في الأعوام المقبلة اهتماماً أساسياً بإلحاح الاقتصاد، خصوصاً في شأن اجتذاب الاستثمارات الخارجية العربية والأجنبية انطلاقاً من تجربة رئيس الوزراء الغنية في هذا المجال، ومعارفته معاشرة مع مكتب حركة تدفق الاستثمارات إلى تونس، ومعارفته بمشؤون وشجون المستثمرين، ومشاركته المستمرة لكل اللقاءات والندبات الاستثمارية، فالغنوشي هو خير من يتولى متابعة موضوع التدفق

التصدير إلى الأسواق الخارجية. واستفدت من أجل هذا الغرض، بيوت الخبرة العالمية وعقدت ورش العمل وحلقات التدريب لأكثر من 150 شركة سورية، علماً أنه وحتى بداية العام 1999 كانت نحو 30 شركة سورية حظيت بشهادة إيزو 9000، للجودة من أصل أكثر من 850 شركة في العالم العربي. ويستعد مركز الأعمال السوري الأوروبي الذي أنشئ بالتعاون مع ممثلية الاتحاد الأوروبي في دمشق، لإصدار دليل للمستثمرين السوريين باللغتين الإنكليزية والعربية على قرص مدمج، كما يستعد لوضع الدليل على الإنترنت.

وتقول أوساط الأعمال السورية أن العقيد بشار الأسد يلعب دوراً أساسياً في إجتاه الإنفتاح الحالي، وتحديث قطاعات الاقتصاد السوري خصوصاً وأنه عاش لفترة في الخارج، وهو متابع دقيق لعملية العولمة ومضاعفاتها المحتملة، وكما أنه فضلاً عن ذلك، رئيس للجمعية السورية للعلوم والتكنولوجيا من أشد أنصار اعتماد التكنولوجيا الرفيعة وخصوصاً تكنولوجيا المعلومات والاتصالات كأساس للتنهضة الاقتصادية والثقافية في البلاد، ومن أجل إيصال فوائده هذه التكنولوجيات إلى قطاعات الاقتصاد السوري كافة تبذل سورية جهوداً خاصة لتطوير البنى التحتية للاتصالات وهي حصلت في هذا المجال على دعم على شكل قروض ومساعدات من جهات عدة دولية وعربية أبرزها الاتحاد الأوروبي والصندوق الكويتي للتنمية الذي منح سورية قرضاً بنحو 100 مليون دولار لغرض تطوير أنظمة الاتصالات خصوصاً من خلال إدخال تقنيات الألياف البصرية والتقنيات الإلكترونية على الشبكة.

«الإقتصاد والأعمال»

أكبر مصرف في لبنان



لنمو المؤسسات، الإعتبار الأساسي: ثبات الخطوات



راحة البال

المركز الرئيسي: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر ص.ب. 11-1412 بيروت، لبنان. هاتف: ٧٣٨٢٨٠، ٧٣٢٠٠، ٧٣٨٤٦ (١) فاكس: ٧٣٨٤٦ (١)

E-mail: blommal@blom.com.lb Web site: www.blom.com.lb

محاولات جديدة لتسوية حرب الشقيقين سعاد



جوني سعاد: أكثر من 10 دعاوى على شقيقه ومطالبات بـ 260 مليون دولار



جاء سعاد صفة الـ CGM، حاوي سمومة

الحرب المستمرة بين الأخوين جوني وجاه سعاد حول امبراطوريتهم البحرية الفرنسية CMA شهدت في الأسابيع للاضي محاولات جديدة، برعاية القضاء اللبناني والمحاكم، لإيجاد تسوية تسمح للشقيقين اللذين لا يتحدث أحدهما للآخر أو يجلس معه في غرفة واحدة بالافتراق النهائي لكن على أساس تسوية تنهي النزاع الحاد المستمر بينهما منذ ثلاث سنوات. الجدير ذكره أن الشقيقين كانا يؤلفان شراكة مناصفة بينهما لمدة طويلة وأدارا مجموعة كبيرة من الوكالات والأعمال البحرية ورثاها عن والدهما المرحوم رونلف سعاد، وقد اضطرتهما الحزب اللبنانية وإغلاق مرفأ بيروت إلى التحول إلى ما سميها في فرنسا حيث قاما العام 1978 بإنشاء Compagnie Maritime D'Affrètement و (CMA) التي حققت نجاحاً كبيراً وتحوّلت مع الوقت إلى أكبر شركة ملاحية في فرنسا وإلى الثانية عشرة من حيث حجم الأعمال في العالم.

إلا أن الخلافات تدهورت بسرعة بين الشقيقين في أواخر العام 1996 عندما فرج جوني سعاد برسالة فاكس من شقيقه جاءه المقيم في باريس بأنه يعتزم شراء شركة ملاحية أخرى تسمى الشركة للملاحية العامة CGM من الحكومة الفرنسية التي كانت قد عرضت الشركة الحكومية الفاسدة للخصخصة.

سبب المواجهة كان أن جوني الذي تفرغ لإدارة أعمال الشركة في الشرق الأوسط وأقام في بيروت لم يخط علماً بمساعي شقيقه الذي يتولى إدارة أعمالها الدولية من باريس، إلا بعد أن كانت الصفقة قد انتهت عملياً ولم يعد مطلوباً إلا التصديق عليها من الحكومة. كما أن جوني سعاد غضب بشدة بسبب عرض جاءه لأول مرة أن يكون له 51 في المئة من الهولدينغ التي ستملك الشركتين مقابل 49 في المئة لجوني الأمر الذي يعطيه لأول مرة أكثرية تحكم في أعمالهما.

ويبدو أن جاك لم ينزعج من رفض جوني شروط الصفقة بل استغلها ليطهر أن

شقيقه يعارضها وبالتالي، فإن عملية شراء CGM التي رتب أمورها مع الحزب النيفولي ومسيط الرئيس شهيراك تكون بذلك عملية حر. وسبب ذلك أن الشركة الفاسدة كانت قد بيعت للشقيقين سعاد بسعر لا يتجاوز الـ 20 مليون فرنك لكن بعد دفع كل خسائرها ووضغ 1,1 مليار فرنك فرنسي من الدولة الفرنسية وذلك كمسئلة على حساب الخسائر للترجمة للأعوام الثلاثة التالية، أي أن شركة CGM بيعت وفي خزائنها سيولة كبيرة شكلت عملياً جائزة كبيرة للشركة المشتري لهذا بدأ جاك بسرعة إجراءات للتفرد بالجائزة فعد أولاً إلى تذييب حصص شقيقه من 50 في المئة إلى 27 في المئة بإجراء من طرف واحد لزيادة رأس مال CMA إلى 200 مليون دولار، ثم عمد فقّر بإسراء CMA أن يبيع شركة CGM لنفسه بسعر لا يزيد على 30 مليون فرنك، ما يمكنه من وضع اليد على الـ 1,1 مليار فرنك التي كانت في خزائنها الشركة المشتراة. وفي خطوة أخيرة تم الترخاضها، قام جاك سعاد بزيادة من التذييب لحصص شقيقه جوني في CMA عندما دفع لدمج الشركة مع شركة CGM الأمر الذي هبط بحصة جوني إلى 10,1 في المئة من كل منهما.

ولكن الصراع الذي تفجّر حول موضوع تمكك CGM قد امتد بسرعة إلى جميع

الجهات عندما اتهم جاك شقيقه باستخدام صلاحياته كشريك مخوّل لتحويل موجودات الشركات التابعة لهما إلى شركات أوفشور تحمل الاسم نفسه لكنها مسجلة بإسم جاك وحده كما اتهمه بأعمال اختلاس وتحويل أموالاً وتزوير وغير ذلك من المخالفات الجرمية. وأقام جوني نتيجة لهذه والاكتشافات مجموعة من الدعاوى الجزائية والتجارية ضد شقيقه في كل من بيروت ومارساليا وباريس وبلغت مجموعة المطالبات المقدمة منه ضد أخيه نحو 260 مليون دولار.

كما آتت تهديدات قام بها جوني في إدارة CMA من خلال محقق مالي خاص إلى كشف مخالفات مالية وضرائبية وتحويلات غير قانونية دفعت بالقضاء الفرنسي إلى كشف يده عن إدارة CMA ووضعته تحت الحراسة القضائية ومنعه من مغادرة فرنسا. كما نجح جوني في إلقاء الحجز على الباخرة «مينا» التابعة لشركة CMA في ميناء بيروت منذ أكثر من سنة. الأمر الذي يكبد الشركة خسائر تقدر بنحو 125 ألف دولار شهرياً.

ويبدو أن الخنزف المستمر الذي تسببه «حرب الشقيقين» والنفقات الهائلة للمحامين فضلاً عن الوقت الذي تأخذه من كل منهما عادت كلها لتدفع باتجاه نوع من تسوية مهما كانت مرارتها ليطهر أن



غازي الصقبي

السجن 3 سنوات لغازي الصقبي

لهما مساهمون في ذلك الاستثمار والتنمية في لبنان، وأقاموا دعوى ضد الصقبي، صدر بنتاجها حكم بتصفية البنك.

أما مضمون الدعوى الكويتية ضد الصقبي فأفادت المصادر نفسها أنها تتعلق بعملية بيع وهمية لبقار يقع في منطقة بضمون المحطة (جبل لبنان) قام بها غازي الصقبي مع الشيخ منصور الصباح، وتبين للمحكمة أن قطعة الأرض حولها إشكالات عدة وهي في مطلق الأحوال غير ملوكة من الصقبي.

وتضيف المصادر أن الصقبي هو خارج الأراضي الكويتية، ومن المرجح أنه في اليابان. والسؤال هو: هل يتخذ الصقبي حكم السجن؟ أم هناك خيارات أخرى أمامه؟ والسؤال الأبرز: هل انتهت قصة الصقبي مع الفصل الثاني؟ أم أن هناك فصلاً آخر؟

يبدو أن قصة غازي الصقبي ورئيس مجلس الإدارة السابق لبنك الاستثمار والتنمية في لبنان - قيد التصفية - لم تكتمل فصولها بعد.

فالفصل اللبناني، أقله الذي ظهر على المسرح مؤخراً، انتهى بأخذ المحامي برنار نصر حكماً بوضع بنك الاستثمار والتنمية قيد التصفية بصفته وكيل الجهة الكويتية للدعوى والتي كانت مساهمة في البنك المذكور. واستطرداً، باشر الصقبي جان فكتور برباره عملية التصفية وفقاً للأصول والقوانين النافذة.

أما الفصل الكويتي من القصة، فقد أفادت مصادر كويتية مطلعة أن حكماً قضائياً صدر بتاريخ 10/10/1999 بحق رجل الأعمال (١) الكويتي غازي الصقبي، وقضى بسجنه ثلاثة أعوام مع الشغل، نتيجة دعوى أقامها ضده الشيخ منصور الصباح، علماً أن الشيخ الصباح واد. أحمد الرومان هما مع رفاق

مصابون مملّكة أن القضاء اللبناني يستعد لإصدار أحكام في القضايا العديدة الرفوعة وأن مصاصي جاك وكذلك مصادر القضاة تنصح الأخير بعقد تسوية نهائية قبل قرار السير بإصدار الأحكام وبالتالي تخفيف الفرصة على عمليات المصالحة.

ويبدو أن المصاصيب القانونية لـ جاك سعاده في فرنسا ولبنان تجعله أكثر فاكتر بحاجة لحسم الصراع مع شقيقه لأن ذلك يساعد للتفرغ لإدارة أعماله البحرية الكبيرة في فرنسا وأوروبا كما قد يساعده على كسب الجولة مع المحققين الفرنسيين بشأن المخالفات المالية المنسوبة إليه، ولم يتسرب حتى الآن أي تفاصيل عن مضمون التهمة المقترحة، علماً أن القضاء اللبنانيي طلب بشدة من الفريقين التمسك بالسيرية وطمح للتحذ من التوضوح بهدف إتاحة الفرصة للوساطة والقضاء إيهال للمساوي الحالية إلى خاصة إيجابية.

يذكر أن آخر محاولة جدية لحل الخلاف كانت قد تمت قبل نحو عامين برعاية الرئيس رفيق الحريري الذي لا ترميه علاقة عمل بأي منهما، لكنه سعى لمعالجة النزاع الحاد بينهما بعدما تحول إلى مادة داهية للمصاافة الفرنسية، الأمر الذي يمكن أن يضر بسمعة رجال الأعمال اللبنانيين في فرنسا. وبالقول عقلت محاولة المصالحة في قصر الرئيس الحريري في فقرة واضطر الحريري للإلتقاء بكل من الأخوين على حدة، نظراً لأنهما يرفضان الجلوس في غرفة واحدة. وحضر الجلسة يومها النائب والوزير السابق مروان حمادة والصعدي يهون عودة. وتقول مصادر مطلّعة أن الحريري ألغى يومها على الفريقين للخروج من الاجتماعات باتفاق وأن جوتي سعاده وافق يومها مبدئياً على تسوية النزاع والخروج من CMA وإسقاط الدعاوى القائمة منه ضد جاك مقابل الحصول على تعويضات بخمسين مليون دولار وضمانات أخرى، إلا أن أوساط رجل الأعمال البحرية اللبنانية عادت في وقت لاحق فاسترت أن جاك لم ينفذ الاتفاقات وأن الخلافات تركزت لاحقاً على قيمة أو مصادفية الضمانات التي قدمها جاك لتأكيد التزامه بتنفيذ الشق المالي من الاتفاق.

أوساط قريبة من الطرفين تقول أن المحاولة الجديدة قد تكون جيدة لأن الحرب أرمقت الشقيقين واستنزفتهم وحرجتهما من حياة طبيعية، لكن الأوساط نفسها تقول أن السنوات الماضية شهدت محاولات تسوية كثيرة قام بها أكثر من طرف من دون أن يسفر أي منها عن نتيجة إيجابية.

آبييك: حصة أغلبية في «هيونداي أويل» الكورية

إدارة الشركة التي سيتم تزويدها بكمية أكبر من نخط أبو ظبي الخام من طريق شركة بتروك أبو ظبي الوطنية وادنوكه بالأسعار والشروط المعتادة. وتعتبر شركة «هيونداي أويل» من أكبر الشركات الكورية الجنوبية النفطية وغير النفطية وتصل فترة تكرير النفط لديها إلى 665 ألف برميل نفط خام في اليوم، يتم تزويدها على 2000 محطة وقود في مختلف أنحاء كوريا الجنوبية، حيث تسيطر الشركة على 20 في المئة من سوق النفط الكورية.

يذكر أن هذه الصفقة هي الأولى لصالح «آبييك» في كوريا الجنوبية حيث كانت استثماراتها الأجنبية محصورة في أوروبا، وهي ملكية آبييك 25 في المئة في شركة «بوليوفين» (Polyolefins) إلى جانب حصص في شركات إسبانية ومغناوية.

أبرمت شركة الاستثمارات البترولية الدولية «آبييك» (IPIC) ومقرها أبو ظبي اتفاقية شراء 50 في المئة من أسهم شركة «هيونداي أويل ريفنايزري» الكورية التابعة لمجموعة هيونداي مقابل 1870 مليون درهم (509 ملايين دولار) بعد جولة من المفاوضات والمناقشات دامت نحو السنة.

وستستثمر «هيونداي أويل» أسهماً جديدة تشكل حصة «آبييك» كما سيمستثمر المساهمون الآليون في الشركة مبلغ 280 مليون درهم (76 مليون دولار) لكي يضافوا على حصصهم البالغة 50 في المئة.

وقّع الاتفاقية محمد ناصر الخيلي عضو مجلس إدارة «آبييك» وموقع هانيوك تشانغ رئيس «هيونداي أويل»، وتوصل بموجبهما «آبييك» على حق تعيين أربعة أعضاء من أصل سبعة يشكلون مجلس

مصري العام: نعمان الأزهرى الجائزة تكّرمه ويكرّمها



نعمان الأزهرى

جائزة مصري العام 1999 التي منحها اتحاد المصارف العربية للدكتور نعمان الأزهرى هي أقرب إلى «تمصيل الحاصل» ولا تفعل إلا إضافة وسام جديد على صدر رجل أصبح اسمه عنواناً للنجاح المصري بل أصبح مدرسة في حد ذاتها وصنوا للمهنة المصرفية ذاتها وأصولها ودستورها.

وأهم ما في نجاح الدكتور نعمان الأزهرى أنه نجاح يُعرف القليل عن أسبابه بينما يبقى الكثير الكثير منها سراً نخيئنا في ضمير الرجل وفلسفته وعمارته. أما القليل الذي يُعرف وما يهم الدكتور الأزهرى أن يُعرف فهي أول تقاليد الاستقامة والثقة وفلسفة البنك المحافظة في استخدام الولاء والمحافظة على نسبة عالية جداً من السيولة وتوعية عالية أيضاً في حفظ الأصول فضلاً عن الرعيحية الحقيقية. ولا يرى الأزهرى حرجاً في التصرف على أساس أن وقاه الأول والأخير هو للبنك والمساهمين ولقد الذين يتوقعون الربح والمحافظة على قوة وسمعة المؤسسة ولا شيء آخر. الذي يريد أن يعمل تنمية فمن الأفضل له على حد قوله أن يعمل في الاقتصاد أو الحقل العام أو في مجالات عديدة أخرى. أما الذي يدير بنكاً فعلياً أن يحفظ أمانة للمساهمين ويتكلم حتى «ينام على مفدته» مطمئناً. وربما بسبب رسوخ هذه الفلسفة أصبح بنك لبنان والمهجر البنك المفضل للمودعين (والمساهمين) الذين يتكلمون الحصول على فوائد أقل قليلاً مما قد يحصلون عليه في بنك أخرى لقاء «راحة البال» التي جعلها البنك شعاره.

لكن الذي يظن أن السياسة المحافظة للدكتور الأزهرى هي وحدها السبب في تحول البنك إلى أحد أكثر البنوك ربحية فهو مضطرب ولا يعلمي الرجل حقاً مطلقاً. لأن نجاح الدكتور الأزهرى كمصري لا يدين إلا جزئياً بسمعة كمحافظ، ويندين بالكثير إلى طموح واضح الأهداف وإرادة حديدية ونادب شديد فهو يعمل ساعات طويلة ويهتم بكل ملف من ملفات زبائنه

بارع وفنانص فرصه من الطراز الأول يعرف كيف يلعب أوراقه ويضاجع منافسيه. وهو يقتدر ما يظهر حنراً وروية في استخدام الموارد وتشغيل البنك قاذر على إظهار الإقدام وسرعة الحركة عند وجود الفرص أو عندما يفرض الظروف إجراءات جريئة. فالسياسة المحافظة في استخدام الموارد — وهو ما يوازي في نظر الأزهرى التزاماً بأساسيات العمل المصرفي — لا تعني أن الرجل بطيء القرار أو متردد أو أنه يخشى التوسع أو دفع موارد البنك وأمواله الخاصة إلى مجالات وأسواق جديدة. بالعكس، وهنا المفارقة بدليل أن الأزهرى نجح أكثر من غيره في تأمين الحضور الدولي لمجموعة بانوراب وبالتالي في توسيع وتنويع أسواقه وتعزيز قاعدة ربحيته وتمحيصها. وهو وظف بجسالة في شراء بانوراب وفي فتح الفروع الخارجية، كما وظف في تطوير بنك لبنان والمهجر واستطاع دفعه إلى مقدمة البنوك اللبنانية سواء من حيث حجم الودائع أم من حيث الأرباح.

وبهذا يختلف الأزهرى في شخصيته عن شخصيتين مصريتين محافظتين أيضاً اشتهورا وشهروا مؤسساتهم لكنهم لم يستطيعوا أن يحافظوا على البريق نفسه الذي حققه بنك لبنان والمهجر ومجموعة بانوراب عموماً. وجانب الاختلاف الرئيسي ربما هو أن السياسة المحافظة للأزهرى سياسة ديمقراطية تتساوى بين المحافظ على نوعية الأصول وبين تحقيق أعلى معدل ممكن من الربح. بينما التزم غيره سياسة المحافظة على الأصول لئلا من دون وضع السياسات المالية للمحافظة على ربحية عالية في الوقت نفسه. وهذا التوازن الدقيق بين المحافظة على أصول البنك وبين استخدامها استخداماً مربحاً هي ربما السمة الحقيقية للنجاح المصرفي بل هي ربما نقطة الالتقاء بين المصرفي المحافظ لكن الذي لا يحق عائداً جيداً للمساهمين وبين المصرفي «الديمقراطي» الأكثر إقداماً لكن الذي يحل مصروفه وللمساهمين نتيجة لذلك أخطاراً غير مبررة. أي أن صروفه في البنزين وميزان الأزهرى كما ثبت حتى الآن هو أفضل ميزان. فمفروك للرجل التكريز الذي يستقله ومفروك أيضاً للمناحي للجائزة حسن الاختيار!

الاقتصاد والأعمال

حتى أنه يحفظ وضع كل حساب من حسابات البنك ويحيط بظروف صاحبه. كما أنه يعود إلى دقة ملاحظته وتكائه الناد في فزاة السوق ومتغيراتها وما يفرض ذلك من عمليات تطوير أو تعديل في أهداف المصرف أو أساليب عمله أو تكتيكاته التجارية. وهذا الجانب من سر المهنة لا يتحدث فيه الأزهرى مطلقاً بل يحافظ عليه بحفاة على «أسرار عسكرية» وهو لذلك كثير الابتسام مع جلسائه يعرف متى يتحدث وبأي موضوع ومتى يصمت وينتقل للاستماع أو يغير الموضوع. وفضيلة الصمت أو التكتيم هي من أصعب الفضائل على الرجال الناجحين لأن الرجل الناجح قد يفقد أحياناً غريزة الحذر بسبب إعجابه واعتزازه بما حقق ورفيقته ربما في إظهار تلك الإنجازات. لكن الأزهرى الذي عاصر تقلبات المنطقة واضطر لغالبية عوامها عند أكثر من متعطف خطر يحفظ جيداً مضمون الحكمة القائلة «استعينوا بحكماء حواشكم بالكتمان» وهو فضلاً عن ذلك يعلم أن أفضل بداية للبنك ولشخصه هي في نتائج البنك وقوته وسمعته وليس أي شيء آخر.

والأزهرى قد يكون محافظاً في إدارة البنك لكنه في الوقت نفسه ستراتيجي



PATEK PHILIPPE
GENEVE



أنت في حقيقة الأمر لا تملك ساعة باتيك فيليب.

بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء.. الأقارب.
الروزنامة السنوية.. اول ساعة تحتوي على
روزنامة سنوية تعمل بالتعشيق اليدوي، وبها
خزان للطاقة، وتبين اوجه القمر بدقة.

ضع حجر الأساس لتراث عريق خاص بك

الروزنامة السنوية للرجال: مرجع ٥٠٣٦ للمزيد من المعلومات: باتيك فيليب إس إيه ص.ب. ٢٦٥٤، ١٢١١ جنيف ٢، سويسرا هاتف ٨٨٤٢٠٢ (٤١٢٢) www.patek.com



بيل غيتس

أميركا تهب لتحطيم كارتل مايكروسوفت

لماذا ابتعد المال العربي عن تمويل شركات الكمبيوتر العربية

ونقص الموارد الرأسمالية وصغر السوق والمنافسة الشديدة وضعف البنى الإدارية والتسويقية. كما أن نقص الشفافية وصعوبة تقييم الطاقة الربحية لهذا النوع من الشركات وانتقادم السريع للمنتجات البرمجية يجعل من الصعب عليها تأمين تمويلات رأسمالية لعمليات التوسع أو الأبحاث إذ تفشل المصارف عموماً بالابتعاد عن هذه الصناعة التي لا تنهضها بينما يفضل المستثمرون العرب الكبار مثل الأمير الوليد بن طلال الاستثمار بنسب محدودة في شركات دولية متداولة في بورصة ناسداك، ويمكن الحصول على تقييمات موضوعية لأفادها بدلاً من اللجوء مباشرة في مغامرة الاستثمار الأولي في صناعات تبدو معقدة أو مقومة بأكثر من قيمتها في نظري.

يذكر أن مايكروسوفت استطاعت أن تكون فريداً للتخريب على حساب الشركات الأخرى في المنطقة، تمكنت من خلاله من توفير الدعم العربي لأنظمة ويندوز للتعاقد وكذلك لجموعة برامج Office التي تعتبر حجر الزاوية في احتكار مايكروسوفت للأجهزة للتكاملة المصممة لأوسع شرائح المستخدمين من الأفراد وللأساس على السواء وهي تضم إلى جانب نظام Word لمعالجة الكلمات أنظمة لتقديم اللغات التسويقية وتنظيم الواجبات والعناوين وقواعد البيانات وبرامج المحاسبة. كما أن مايكروسوفت وسعت اختراقاتها لسوق اللغة العربية باتجاه قطاع الإنترنت والبريد الإلكتروني، وذلك من خلال توفير النسخ العربية لبرامج مايكروسوفت إكسبلورر الذي يعتبر إحدى أكبر أدوات البحث في الإنترنت ومايكروسوفت أوتلو كإيمبس الذي يمكن المستخدمين والشركات من استخدام أنظمة البريد الإلكتروني بعدد من اللغات من بينها اللغة العربية.

أما شركة IBM المعلاقة فإنها بعد أن كانت أوفت نشاطها في تعريب البرامج فإنها انتهت مجدداً إلى حجم السوق العربية وعانت إلى سقي التخريب مع أول برنامج للمستهلك المعادي للترجمة القوي بواسطة الكمبيوتر من الإنكليزية إلى العربية.

الامر الذي جعل مايكروسوفت قادرة على بيعه بأسعار احتكارية وبالشروط التي تحلو لها. ومعلوم أن مايكروسوفت بدأت تسعى أكثر فأكثر لإستخدام احتكارها لنظام التشغيل من أجل مد احتكارها إلى مجالات أخرى مرتبطة به مثل أنظمة الإنترنت والاتصالات والتجارة الإلكترونية، بل أنها حاولت دخول حقل الصرافة عبر الإنترنت الأمر الذي أربع المصارف المعلاقة في العالم ودفعها لرفع صيحات الاحتجاج إزاء شهية بيل غيتس التي لا يشبعها شيء.

وتقول مصادر في صناعة البرامج العربية أن السلوك الاحتكاري لمايكروسوفت في العالم يظهر بأجلى صوره في السوق العربية حيث يتركز لهم الوحيد للشركة الأمريكية على توريد الهواة للغة للعمليات حماية للملكية الفكرية ضد المستخدمين من الشركات والإبلازات الحكومية لضمان ما تعتبره حقوقها الضائعة من جزاء النسخ غير القانوني لبرامجها، لكنها بينما تهتم بالتوظيف في إسرائيل، لا تقوم في المقابل بأي توظيفات أو خدمات حقيقية للمنطقة لا في مجال المساعدة مثلاً في إنتاج برامج عربية تلائم حاجات المؤسسات والأفراد وتعزز دور اللغة العربية في عصر المعلومات، ولا في مجال التخريب ولا في مجال خلق صناعة مشتركة مع شركات البرمجة العربية أو تشجيع تطوير دوع من Silicon Valley تشجيع تطوير دوع من Silicon Valley عربية تستطيع استقطاب المواهب والمهارات المحلية بدل إقتناص تلك المواهب أو إجبارها على السفر والبحث عن مجالات العمل في الدول الغربية للتقدم وبالتالي مفارقة ظاهرة الهجرة الكبيرة للمهارات من العالم العربي.

يذكر أن شركات البرمجة العربية خسرت وما زالت تخسر باستمرار جزءاً مهماً من رأس مالها البشري لحساب الشركات المعلاقة التي يمكنها بطبيعة الحال تقديم شروط مغرية للمحاضرين اللغوية والمهنية لسرقة أفضل الخبرات والمهارات العربية في صناعة الكمبيوتر، وهذا في وقت تعاني فيه صناعة البرامج العربية من الاعتماد الكبير على تعريب البرامج الدولية لحساب الشركات الأجنبية

بدأت الأضواء في الحكومات الغربية وخصوصاً في الولايات المتحدة الأمريكية تتسلط على القرة الهائلة التي جمعت لشركة مايكروسوفت وأصبحت تهدد في نظر القضاء الأمريكي وعدد كبير من الاقتصاديين بقتل المنافسة وبالتالي التأثير سلباً على نوعية الخدمات والقطر التكنولوجي في مجال البرامج. وقد جاء في القرار الظني لوزارة العدل الأمريكية (عبر القاضي ثوماس بونغولد جاكسون) بعد تحقيقات استمرت سنوات أن الشركة المعلاقة استخدمت حجمها وعضلاتها التسويقية ومواردها الهائلة (يقدر رأس مالها في السوق حالياً بنحو 500 مليار دولار) من أجل خلق التجديد والتقدم في صناعة البرامج ومن أجل أن تؤذي في الوقت نفسه المستهلك ببرامجها وكذلك أي شركة تتجرأ على منافستها.

وبعد هجوم وزارة العدل الأمريكية الصاعق على مايكروسوفت انضمت مجلة «اينكونوميست» البريطانية الواسعة النفوذ إلى صناع القرار في الدول الغربية إلى الحملة التزايدية لتحجيم مايكروسوفت بموضوع غلاف عنوانه «والآن لن نحطم احتكار مايكروسوفت» وضعت اللجنة على غلافها رأس بيل غيتس (رئيس مايكروسوفت) في سلة المهملات التي يراها المستخدمون على شاشة الكمبيوتر وتكتب تحتها بالإنكليزية Recycle Bin وهي هذا تعب على تعريب سلة المهملات بلغة نظام ويندوز وهو بالإنكليزية Recycle Bin.

والسلة مجلة «اينكونوميست» في موضوعها الفصل أنه أصبح من المحتم على السلطات الأمريكية كسر احتكار مايكروسوفت وتفتيت هيمنتها على السوق خصوصاً من خلال كسرها بقوة القانون وتجزئتها إلى شركات منافسة في ما بينها ومع الشركات الأخرى. وقالت أن التجربة في أي حل لإنقاذ صناعة البرامج من برز أن مايكروسوفت هو أن يوفر مجدداً أكبر قدر من الخيارات التي تستغني الكمبيوتر، وهو وضع يناقش ما حصل فعلياً بسبب هيمنة نظام ويندوز على أنظمة التشغيل في العالم

الوليد بن طلال يشترى الـ 50 في المئة المتبقية من فندق موفينبيك/بيروت



الأمير الوليد بن طلال

توصلت مجموعة الأمير السعودي الوليد بن طلال إلى اتفاق (لم يوقع بعد) مع ملكي فندق «ميريديان» سابقاً غير المكتمل في منطقة الروشة على شواطئ حصة من الفندق تقدر قيمتها بنحو 22 إلى 25 مليون دولار. وتصل

هذه الصفقة نسبة 50 في المئة من الإستثمار الإجمالي في المنشأة السياحية بحيث يصبح الوليد بن طلال مالكا وحيدا لكامل الفندق بعدما كان اشترى نصف الفندق قبل نحو عامين ولم تحويل إدارته إلى سلسلة «موفينبيك».

وتشير المعلومات إلى نهاية سعيدة قريبة للمفاوضات بحيث يهدد ذلك إلى الإسراع في إعادة العمل لإستكمال منشآت الفندق المتوقفة منذ

الثمانينات وكان مالكو الفندق «عبد الله الصاهر وأخوانه» قد تفاوضوا في مرحلة سابقة مع مجموعة ميريديان العالمية لإستكمال المشروع وإدارة إستثماره، إلا أن المفاوضات فشلت بعد أن كان أعلن عنها

رسمياً من قبل رئيس مجموعة «فورتى» غرانده المالكة لمجموعة ميريديان.

وبقي الفندق غير مكتمل، علماً أن موقعه مميز على البحر وفي مساحته التي تجعل منه منتجعا سياحياً متكاملًا.

يذكر أن إعادة إطلاق المشروع تتواءم مع ورشة عمل حكومية للتسوية أو ضاع شاغلي الأملاك البحرية العمومية.

ميدل ايست كابيتال غروب تطرح فرصة استثمارية في مصر

طرح ميدل ايست كابيتال غروب على ندبة من قاعدة المستثمرين لديها، فرصة استثمارية في مصر. وهذه الفرصة هي عبارة عن مشروع عقاري تقوم به شركة Golden Pyramids Plaza (GPP) لإقامة مشروع مدينة النجوم «Citystars».

يملك الشريك عبد الرحمن شريطي وعائلته معظم أسهم شركة (GPP) التي يبلغ رأس مالها المصرح به 265 مليون دولار، ورأس المال المدفوع 185 مليوناً. وستطور الشركة مشروعها العقاري في منطقة ميلو بوليس في القاهرة على مساحة 114/755 م²، أما مساحة المشروع الداخلية فتبلغ 784 ألف م². وتصل قطع الأرض مبلغ 91,3 مليون دولار من رأس المال المدفوع.

يبعد المشروع مسافة عشر دقائق من مطار القاهرة الدولي وخمس دقائق من مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات، وهو يتضمن:

- مركزاً تجارياً مساحته 173 ألف م².
- فندقاً من فئة خمس نجوم يتألف من 611 غرفة وبرنامج يضم 186 وحدة سكنية مفروشة ومتنوعة أصيلاً بإدارة كراون بلازا.
- فندقاً من فئة أربع نجوم يتألف من 194 غرفة بإدارة هوليديا إن.
- عشرة أبراج سكنية وللمكاتب.
- مواقف لـ 5747 سيارة.
- نادياً رياضياً.

وقد بدأت أعمال تشييد مدينة النجوم هذه، ومن المتوقع إنجاز العمل في تشرين الأول/أكتوبر العام 2002، وهذا المشروع معني من ضرائب الدخل لمدة خمسة أعوام من بدء التشغيل.

أما الفرصة الاستثمارية فتتمثل بطرح 2,5 مليون سهم من أسهم الشركة للإكتتاب بسعر 17,5 دولار للسهم الواحد، أي ما يعادل 43,75 مليون دولار. وقد سعت ميدل ايست كابيتال غروب من قبل (GPP) لتأمين هذه الزيادة في رأس المال على أن تقفل فترة الإكتتاب في 22 كانون الأول/ديسمبر المقبل.

ويبلغ الحد الأدنى للإكتتاب 250 ألف دولار، علماً أن كامل قيمة إصدار الأسهم سيستخدم لتمويل إنشاء مدينة النجوم. وبذلك يحتفظ مؤسسو الشركة بـ 88 في المئة من الأسهم، فيما يملك المساهمون الجدد النسبة الباقية. وسيقتل هؤلاء غير شخص أو أكثر في مجلس إدارة (GPP).

يذكر أن أسهم (GPP) مدرجة منذ 21 آب/أغسطس 1997 في بورصتي القاهرة والإسكندرية.

مشروع دولفين... منطلق واتفاق مع اندوك وندوة للمستثمرين

للمحلية والإقليمية والعالمية ومستثمرين. وعلى صعيد آخر، وقعت دولفين مع اندوك (شركة بترول أبو ظبي) إعلاناً مشتركاً تعتبر بموجبه دولفين مودراً رئيسياً للغاز إلى إمارتي أبو ظبي ودبي والمزود الحصري للغاز لتلبية حاجات هيئة كهرباء ومياه أبو ظبي باستثناء المنطقة الغربية. ويكمل هذا الإعلان للشرك الحلفة الجغرافية للمرحلة الأولى من مشروع دولفين التي ستزود الغاز من إمتيازها في حقل الشمال في دولة قطر إلى الأسواق الكبرى في أبو ظبي ودبي وسلطنة عمان. يذكر أن هذا المشروع قدرت تكاليفه بما بين 8 و10 مليارات دولار.

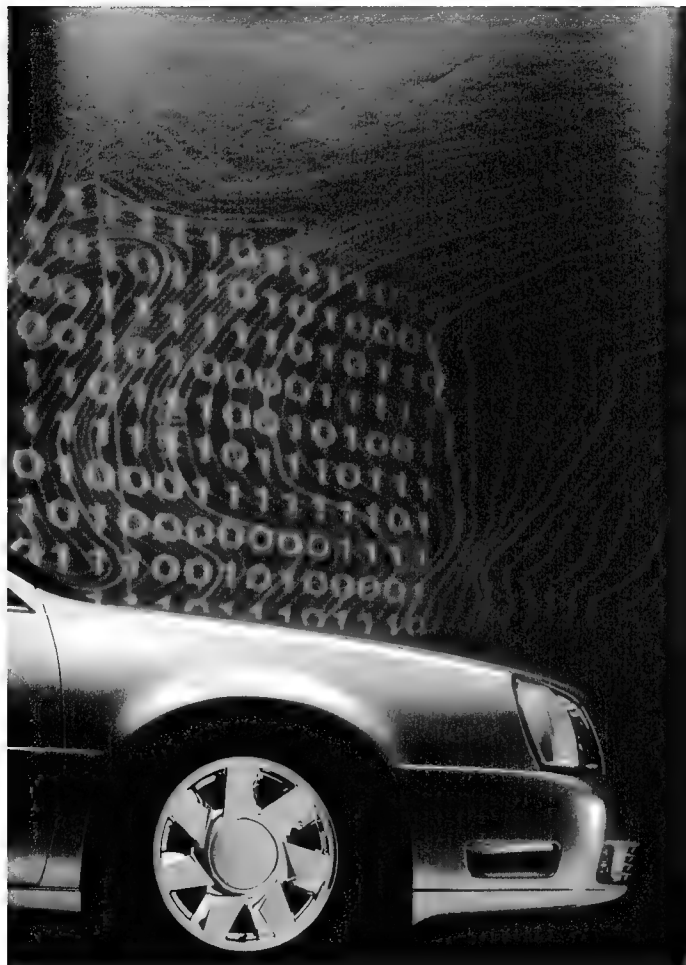
يتابع مشروع دولفين للغاز، الذي تنقذه مجموعة أوفست الإمارات، تحضيراته للإطلاق الفعلي خلال الربع الأول من العام 2000. وفي هذا الإطار أقيمت ندوة خاصة دعا إليها القيمين على المشروع كافة الذين كانوا ابدوا إهتماماً به، ومعظمهم من المستثمرين، وكانت مناسبة لتقديم عرض مفصل من المراحل التي أنجزت لغاية الآن، ورؤية مجموعة أوفست لتطوير المشروع في المستقبل. وتحدث بالناسيب كل من محمد المزروعى نائب رئيس مجموعة أوفست الإمارات، وخلود مبارك وعبد الله العتيبي، وكلاهما منراء مشاريع مكثمين بمشروع دولفين. وحضر الندوة أكثر من 300 شخص يمثلون كبريات شركات الهندسة والمقاولات

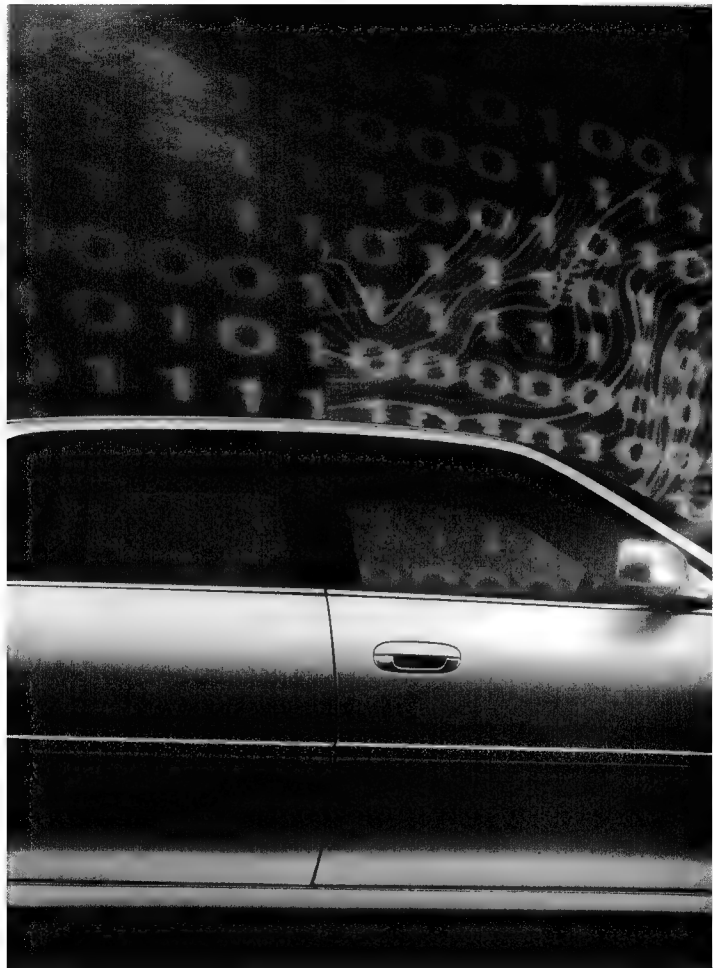
ساحره



سبقه







اليكم كاميلال DTS الجديدة

تتقدم التامة في التكنولوجيا

- نظام الرؤية الليلية • نظام ستابلتي ترالدا • ٢٠ أنصاف فائق • ستابلتي DTS • الخلفيات المربعة الإضاءة
- محرك لورث ستان V٨ من الفئة القاد بقوة ٢٠٠ حصان • مقاعد متكاملة • مقاعد مملوكة • علبة التمت الملتفة



Cadillac





التوفيق والأمن للأوراق المالية، وسيلعب رأس مالها 550 مليون دولار، وتندرج المجموعة الجديدة ضمن خطة دله البركة في تطوير نطع الإدارة ضمن المجموعات والشركات التابعة، وأضاف الصبح المؤسساتية عليها. ويقود عبد الله صالح كامل هذه الحملة التي يتوقع لها تحسين أداء المجموعة وتركيز أعمالها ضمن مجموعات عمل متخصصة.

برنامج التدريب السنوي

من جهة أخرى، تفتت مجموعة دله البركة برنامجها التدريبي السنوي الخامس لقيادات المجموعة في البحرين مؤخراً، وضمت حلقة التدريب 34 من كبار مسؤولي المجموعة، مثل عبد الله صالح كامل، الرئيس التنفيذي لقطاع الأعمال في المجموعة، والدكتور صالح الملائكة مدير عام القطاع المالي وطابق القضيبي رئيس مجلس إدارة شركة دله للخدمات الصحية القابضة.

واستضاف البرنامج الخبير الكندي، إيان بيرسي (IAN PERCY)، المحاضر في الشؤون الروحية في الأعمال، والذي قدم على مدى خمسة أيام متتالية نظريته في كيفية إضفاء العامل الروحي والإنساني في عمل المؤسسات الكبرى لتحسين الإنتاجية ورفع الإدارة. ويعمل بيرسي مستشاراً في هذه الشؤون لحساب شركات كبرى، مثل IBM وFord ورويال بنك الكندي. وتم خلال الحلقة التدريبية توزيع كتابه Deep Going الذي يتضمن نظريته وكيفية تطبيقها.

بنك البركة الجزائر

بلغت الأرباح الصافية لبنك البركة الجزائر 165 مليون دينار جزائري في العام 1998 مقابل 140 مليوناً في 1997، أي بزيادة نسبتها 17 في المئة. وزادت حقوق الملكية بنسبة 26 في المئة أي من 856 إلى 1081 مليون دينار. وتظهر النتائج عائدات على رأس المال قدره 33 في المئة وعلى حقوق الملكية الفاتحة قدره 23 في المئة.

وبنك البركة الجزائر تأسس العام 1990 برأس مال 500 مليون دينار، بمساهمة مختلطة بين مجموعة دله البركة وبنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائري. ويستعد البنك لزيادة رأس المال إلى مليار دينار مع مساهمة من البنك الإسلامي للتنمية.



الوزير عبدالله سيف وعبدالله صالح كامل يوقعان العقد

مجموعة دله البركة: تطوير دزة خليج البحرين

سياحية متكاملة، 500 فرصة عمل بحرينية، حسب الوزير البحريني، فيما يتوقع له المساهمة في إعادة إحياء القطاع السياحي في البحرين.

وتأمل مجموعة دله البركة، الشريك والمنفذ للمشروع، أن تكرر في البحرين تجربة مجمع نرة العروس على الساحل الغربي للمملكة العربية السعودية، والذي شهد إقبالاً واسعاً على تملك الوحدات العقارية، بينما يعتبر المشروع تنويعاً للعلاقة القوية بين المجموعة ودولة البحرين التي تتطلع إلى اجتذاب المزيد من الاستثمارات الخارجية.

وتقع البحرين في صلب استراتيجية المجموعة لإعادة تشكيل وحداتها وتنظيم أعمالها المالية، حيث ستكون مقراً لمجموعة البركة المالية، قيد الإنشاء، والتي ستضم بنوك البركة المنتشرة عالمياً، وشركتي

جوى التوفيق في البحرين على عقد تأسيس شركة بحرينية مملوكة مناصفة بين دولة البحرين ومجموعة دله البركة متخصصة في التطوير العقاري والسياحي. ويبلغ رأس مال الشركة الجديدة 100 مليون دينار (266 مليون دولار) وستقوم بتنفيذ مشروع دزة خليج البحرين على مساحة 20 كلم على ساحل البحرين الجنوبي.

ويأتي هذا التوفيق، من قبل وزير مالية البحرين عبد الله سيف، والرئيس التنفيذي لقطاع الأعمال في مجموعة دله البركة، عبدالله صالح كامل، بعد أشهر عدة من المفاوضات حول تقييم سعر الأرض التي سيقام عليها المشروع، حيث تعتبر الأرض الممنوعة من قبل حكومة البحرين المساهمة الرئيسية للدولة في المشروع. وسيخلق المشروع، الذي يؤسس لمدنة



قيادات مجموعة دله البركة في شيراتون البحرين للقاء برنامج التطوير السنوي

اتفاق تبادل تجاري بين «سابك» و«ميتسوي»

وقعت «سابك» عقداً مع شركة «ميتسوي الكيماوية» اليابانية يقضي بخرؤيد سابك بـ 30 ألف طن من مادة غلايكول الانثليين الاحادي لتتولى سابك تسويقها في اليابان. وفي المقابل تحصل الشركة اليابانية من سابك على 30 إلى 40 ألف طن من مادة حمض الترفتاليك النقي الذي يبدأ مجمع إين رشد بإنتاجه.

ونؤه نائب رئيس مجلس إدارة سابك الحضر المنذوب محمد بن حمد اللامسي بالاتفاق الذي يؤكد ثقة المتجبن اليابانيين في قدرات سابك التصنيعية وتمكنها من دخول أسواقهم العزيزة عليهم.

وتعد سابك أكبر منتج وسوق لمادة غلايكول الانثليين التي تنتجها في «مينثيت» و«شرق» بطاقة تزويد عن 1,2 مليون طن سنوياً.

من جهة أخرى، وقعت شركة «حديده للملوكة من «سابك» اتفاقاً مع مجموعة بنوك يقضي بإعادة جدولة القروض التمويلي المشروعي «مستطصات الصلص» و«الاختزال المباشر» البالغة قيمته 4725 مليون ريال.

ومشروع مستطصات الصلص بدأ التشغيل التجريبي بطاقة 850 ألف طن سنوياً، وهي تشكل قاعدة لنمو قطاع كبير من الصناعات التحويلية كالأنايبب والفخائنات والحاويات وصهاريج النقل والأثاث المعدني والهيكل المعدنية وغيرها.



نجيب ساويرس

حرب المحمول.. لا زالت مشتعلة ساويرس يشتري 50 في المئة من كليك حقيقة أم إشاعة!!

الحرب بين الشركة المصرية لخدمات المحمول «موبينيل» وشركة كليك لازالت مشتعلة وقد استخدمت كل من الشركتين أسلحة الإعلانات والوصول إلى أقل كلفة ممكنة للمستخديم. وفي آخر ما تردد حول هذه الحرب، أشاع بعض العاملين في شركة موبينيل أن نجيب ساويرس رئيس مجلس إدارة الشركة، اشترى 46 في المئة من شركة كليك من صاحبها محمد نصير وهو ما جعل شركة موبينيل تعلن عن خفض ثمن الدقيقة من محمول موبينيل لأي محمول آخر، وتردد أن هذا القرار الخاص بشراء موبينيل لكليك كان السبب في وقف نار المنافسة العالية بين الشركتين خلال الفترة الأخيرة.

ينكر أن شركة كليك فزت قيد أسهمها في البورصة خلال الشهور القليلة وبهذا القيد سوف تهدأ أسعار سهم موبينيل التي قاربت 100 جنيه للسهم.



محمد السالم

السعودية للخدمات الإستشارية في معرض «ميدست»

شاركت الدار السعودية للخدمات الإستشارية ممثلة بمركز للتكامل الصناعي، في الدورة التاسعة والعشرين لمعرض ميدست (MIDEST) الدولي للمناولة والشراكة الصناعية الذي عقد في باريس.

وقال مدير عام الدار السعودية للخدمات الإستشارية محمد بن علي السمع أن هذه المشاركة الأولى للمملكة في هذا المعرض والذي يغطي نشاطه القطاعات الصناعية في مجال المناولة والشراكة والتزويد. ويهدف هذا المعرض إلى إحياء الشركات والمصانع الكبرى بعرض احتياجاتها من الصناعات الأولية والوسيلة أو خدمات الصيانة والبحوث الصناعية، ما يتيح الفرصة لأصحاب المصانع والشركات الصغيرة بعقد إتفاقيات مشاركة مع هذه المصانع.

أكبر صالة عرض لسيارات فولسفاغن في العالم



من اليسار: خليفة جمعة النابودة، لارس سانتلمان، خالد خليفة النابودة

تم في دبي مؤخراً حفل افتتاح أكبر صالة عرض لسيارات فولسفاغن على مستوى العالم، وذلك برعاية مدير التصدير في شركة فولسفاغن (لارس سانتلمان) والسيد خليفة جمعة النابودة رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات خليفة وكيل سيارات VW في دبي والأمارات الشمالية إلى جانب جمع كبير من المدعوين.

وتتميز الصالة الجديدة بمساحتها الكبيرة وتصميمها المميز ومواصفاتها العالية. الجدير ذكره أن مجموعة شركات خليفة

النابودة هي الوكيل المعتمد لسيارات بورش، اودي و VW في دبي والأمارات الشمالية.



عدنان يوسف (اليمن) وسليم صغير يتصافحان وبدأ بينهما محمد الطاوغة

لا خصخصة للبنك الشعبي المغربي

خرجت الحكومة المغربية عن صمتها وقررت الاحتفاظ بالبنك الشعبي المركزي مع انفتاح جزئي على الخواص لا يتعدى 20 في المئة.

قرار الحكومة المغربية املتته استراتيجية مالية صرفية. وبعد محاولات عدة لخصخصة مجموعة البنوك الشعبية، بات مؤكداً أن الحكومة المغربية قد صرفت النظر عن خصخصة اكبر مؤسسة مصرفية في المغرب، وفي المقابل صدر مرسوم لرئيس الحكومة بتحويل البنوك الشعبية لشركة مساهمة تمتلك الدولة الحصة الأساسية وتفتح رأس المال على الخواص شريطة ألا يمتلك أي طرف من الخواص حصة تتفوق الـ 5 في المئة.

ومعلوم أن مجموعة البنوك الشعبية تعتبر اكبر مصرف في المغرب، إذ تمتلك اكبر شبكة وكالات وأكثر من 300 وكالة، ومستوى الودائع يبلغ أكثر من ثلث وداائع النظام البنكي في المغرب وحجم الأرباح الصافية يراوح 60 مليون دولار (1998). وتؤكد أوساط حكومية أن حجم مجموعة البنوك الشعبية ومدى تأثيرها على النظام المصرفي كانت وراء إصرار الحكومة على الاحتفاظ بالحصص الكبرى في رأس المال لأنها ترغب في الحفاظ على إمكانية الحضور في القطاع البنكي للتأثير على القطاع وفق استراتيجيتها. وصادق مجلس النواب المغربي على قانون 12-96 يقضي بإصلاح القرض الشعبي للمغرب وفق المادة 16 وتحويله إلى شركة مساهمة لها مجلس إدارة ورأس مال ثابت، تملك الدولة نسبة لا تقل عن 51 في المئة من رأس مال البنك المركزي الشعبي ولا يمكن لشخص معزوي أو ذاتي أن يملك بصفة مباشرة أو غير مباشرة حصة تتفوق الـ 5 في المئة من رأس مال المؤسسة المذكورة. وتفتوت (طرح) الدولة مباشرة إلى البنوك الشعبية الجهوية (فروع تابعة للبنك المركزي) جزءاً من رأس مال البنك المركزي الشعبي بسعر تقضي في حدود 21 في المئة من مجموع رأس المال، وتفتوت (طرح) الدولة كذلك 20 في المئة على الأقل إما مباشرة أو عن طريق البورصة.

وبعد المشروع للبنك المركزي الشعبي أجل ثلاثة اشهر بعد مصادقة البرلمان على القانون المذكور لمعد جمعية عامة إستثنائية بغرض مراجعة نظامه الأساسي للاستهام من التقاضيات القانونية الجديدة إلى تحويله إلى شركة مساهمة وتحويل الحصص الإجتماعية إلى أسهم وهو الأجل نفسه الذي حدد للبنوك الشعبية الجهوية لإستكمال المسطرة نفسها، تحت طائلة الاقصاء ومطالبتها بإرجاع السبققات التي تكون قد تسلمتها من هيئات القرض الشعبي أو من صندوق الدعم.

وتعتبر هذه المستجدات حداً فاصلاً أمام كل الشائعات والأخبار التي كانت تدور في أوساط اللكن والأعمال حول خصخصة أكيدة خلال هذا العام. لكن بعض المقررين من الأوساط الحكومية تحدث من مرحلة إنتقالية تنظر فيها مياكل البنك المركزي الشعبي ويخرج النظام البنكي المغربي من حالة الكارثية الإحتكاري، وعند ذلك يمكن تصوّر خروج الدولة من رأس مال اكبر مؤسسة مصرفية في المغرب.

عقود مريحة

بين بنك بيروت وبنك ABC الإسلامي

بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي ممثلاً برئيس مجلس ادارته **عدنان يوسف**، وبنك بيروت ممثلاً برئيس مجلس الادارة المدير العام **سليم صغير**، وقما في البحرين إتفاقية مدتها سنتان، وتقتضي الاتفاقية بإبرام عقود مريحة قابلة للتجديد قيمة الواحدة منها 5 ملايين دولار أميركي.

وتجيز عقود المراجعة لبنك بيروت أن يشتري، بدفع مؤجل، أسهماً في صناديق إسلامية مع إمكانية إعادة بيعها نقدًا ورضخها في الاقتصاد الوطني عن طريق توظيفها في مشاريع تصل أجالها لغاية الستين. وتؤكد هذه الاتفاقية على اداء وبنائية ادارة بنك بيروت الذي نموا ملحوظا في السنوات الأخيرة على الصعيدين المحلي والإقليمي.

دبي للإستثمار: مصنع لزيت الطعام

رغمّت دبي للإستثمار (شركة مساهمة عامة) إتفاقية مشروع مشترك مع مجموعة كام السويسرية لإنشاء مصنع لاستخلاص زيوت الطعام من مختلف أنواع الحبوب بكلفة 50 مليون دولار أميركي في المنطقة الحرة في جبل علي.

وقال خالد بن كلبان، كبير المسؤولين التنفيذين في دبي للإستثمار، «تعمل الشركة الجديدة إسم «زيوت الطعام (دبي) ذم م»، وهي مشروع مشترك تبلغ حصة دبي للإستثمار فيه 70 في المئة، في حين تملك مجموعة كام السويسرية نسبة الـ 30 في المئة للتبعية».

وقد انتهت «دبي للإستثمار» إجراءات تملك قطعة أرض مساحتها 55 ألف متر مربع في المنطقة الحرة في جبل علي كي يقام عليها مصنع استخلاص زيوت الطعام الذي ستبلغ طااقته الإنتاجية 450 ألف طن سنوياً. ليكون بذلك الأكبر من نوعه في الشرق الأوسط. وأعلنت الشركة أن المصنع سيكون جاهزاً لبدء الإنتاج بحلول منتصف 2001.



خالد بن كلبان (اليمن) وأحمد محجوب مدير عام مجموعة كام

لا إشارات مرور تعوق سيرك لا حدود للسرعة. إنه طريق المعلومات السريع. عالم التجارة الإلكترونية الذي لا يتوقف أبداً - وتعمل فيه الشركات على مدار الساعة - إنه عالم كومباك: لقد تم تصميم حلول التجارة الإلكترونية غير المتوقفة NonStop™ eBusiness من كومباك لتسيير بشركتك محملاً و بدون توقف. وعليك أن تقرر من الآن، إما أن تواكب السرعة مع كومباك وتستخدم الموكب - أو أن تتخلف عن الزكب. للمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا www.mideast.compaq.com

24x7x COMPAQ

©1999 Compaq Computer Corporation.
All rights reserved. Compaq and NonStop are registered
to the U.S. Patent and Trademark Office.

COMPAQ NonStop™



فاروق عبد

اللقاء الأول

لمديري العلاقات العامة

تُعقد في الرياض (مركز الأمير سلمان الاجتماعي) اللقاء الأول لمديري العلاقات بحضور، همود بن عبد العزيز البدر أمين عام مجلس الشورى وفاروق صالح عبد الممثل الإقليمي للمملكة لدى المنظمة الدولية للعلاقات العامة (Ipra) ومدير العلاقات العامة في البنك الأهلي التجاري، وأوضح عبد بأن اللقاء استهدف توثيق التعاون والتنسيق بين أجهزة العلاقات العامة المختلفة، وأشار إلى أنه تم خلال اللقاء دراسة وضع العلاقات العامة من المؤسسات المختلفة بهدف تطويرها.

شارك في اللقاء عدداً من العلاقات العامة والشؤون الإعلامية في المؤسسات الحكومية والخاصة وأسست العلاقات العامة والإعلام في الجامعات وعدد من طلاب الدراسات العليا في العلاقات العامة ورجال الصحافة والإعلام.



فيديوسكي (يمين) والفانوس: شراكة نمو المنطقة

العالم، فهي كانت قد تأسست العام 1991 في أوستراليا ثم وسّعت نشاطها إلى 5 بلدان آسيوية وهي تفاوض حالياً مع جهات عدة لدخول الأسواق الأوروبية والأمريكية مستفيدة من سمعتها العالمية كإحدى أكبر شبكات المقايضة حول العالم. كما تحدّث فيديوسكي عن تخصيص الشركة مبلغاً يراوح بين 5 و7 ملايين دولار لتطوير نظام المقايضة عبر الإنترنت. ومن مزايا هذا التبادل الرقمي، تجنّب كافة مشكلات الاختراقات لل شبكة.

يذكر أن نظام المقايضة يوجب بطاقة بارتوكارد يفوزل نحو 30 ألف شركة منتسبة إلى النظام حول العالم إجراء المبادلات التجارية في ما بينها من دون إستعمال النقود، وذلك عبر تقايض الخدمات والبضائع. وتتوقع الشركة أن تحقق عمليات تبادل تجاري تقدر قيمتها بـ 750 مليون دولار من العام المالي ما يؤهلها لتغطي عتبة المليار دولار للمرة الأولى العام 2000.

«بارتوكارد» انترناشونال: عمليات لبنان الأسرع نمواً

زار لبنان أنثرو فيديوسكي، العضو المنتدب لشركة بارتوكارد انترناشونال (بطاقة المقايضة العالمية) للإطلاع على سير الأعمال في شركة بارتوكارد لبنان التي تم تأسيسها مؤخراً. وسجّل فيديوسكي إندهاشه من تطور العمليات حيث انضم إلى نظام المقايضة بعد أشهر معدودة من إنطلاقه في لبنان أكثر من 250 مشتركاً. وارتفع عدد الموظفين من 3 إلى 22. علماً أن أسامة فانوس، مدير عام بارتوكارد لبنان يتوقع أن يرتفع عدد المستخدمين في نهاية العام الأول من التشغيل إلى نحو 1200 مشترك وعدد الموظفين إلى 50.

ويبدأ المشتركون باستخدام بطاقة المقايضة بارتوكارد لإجراء عمليات في ما بينهم فقدرت 125 ألف دولار لغاية الآن. وتصدّق فيديوسكي لـ «الاقتصاد والأعمال» من ثبة الشركة التوسع في أسواق المنطقة عبر شركائها المحليين بعد النتيجة المشجعة التي تحققت في لبنان، كما أشار إلى سرعة إنشطار الشبكة حول

شركة الملاحة العربية المتحدة ترعى دورة تدريبية

رعت شركة الملاحة العربية المتحدة ثمانية من طلبة برنامج التجارة والنقل الدولي مع اثنين من مدرسيهم في دورة تدريبية على ظهر أحد سفن الحاويات «المتني»، وذلك في الفترة من 11 تشرين الثاني/ نوفمبر إلى 17 كانون الأول/ ديسمبر الجاري.

وأبهرت «المتني» من ميناء راشد متجهة إلى ميناء روتردام في هولندا مروراً بميناء جدة السعودية، وعبروا بميناء بور سعيد والسويس في جمهورية مصر العربية، وجيو تورو إيطاليا، في رحلة الذهاب. أما في رحلة العودة فتمز بميناء



لدراسة خطوط الملاحة الدولية والعالية وجغرافيتها. خلال الفترة التي سيقضيها الطلبة على ظهر «المتني» سيعاملون معاملة طاقم السفينة من جميع النواحي العملية الروتينية التي يقوم بها قبطان السفينة وملاحوها.

تايمز انكلترا، وهامبورغ وأنتويرب للاندن، وستعطي هذه الرحلة للطلبة فرصة تعليمية وتدريبية عملية تساعد في دراستهم كما ستعلمهم كيفية التعامل عند إجراءات الشحن والتفريغ في الموانئ التي ستعمر بها «المتني». كذلك ستهيئ لهم الفرصة



لكن التمسك بأن تكون يدك في أفضل طريقة
والنقاط الإيجابية التالية:

ساعات شت الكاميرون القصص الأخطر قصصاً تأتي الآن مع (ومر)



MEMORY STICK

معظم العلماء يعتقدون ان الذاكرة البشرية تتكون من 3 أجزاء

أولها الذاكرة الحسية (Sensory Memory) التي تستقبل المعلومات من البيئة الخارجية وتحتفظ بها لفترة قصيرة جداً (من 1 إلى 3 ثوانٍ) قبل أن تنتقل إلى الذاكرة قصيرة المدى.

ثانياً الذاكرة قصيرة المدى (Short-Term Memory) التي تحتفظ بالمعلومات لفترة قصيرة (من 15 إلى 30 ثانية) قبل أن تنتقل إلى الذاكرة طويلة المدى.

ثالثاً الذاكرة طويلة المدى (Long-Term Memory) التي تحتفظ بالمعلومات لفترة طويلة (من أشهر إلى سنوات) وتحتفظ بجميع المعلومات التي نتعلمها ونخبرنا بها.

الذاكرة الحسية تتكون من 5 أجزاء رئيسية هي:

1- الذاكرة البصرية (Visual Memory): تتكون من الصور والرسومات التي نرىها.

2- الذاكرة السمعية (Auditory Memory): تتكون من الأصوات والكلمات التي نسمعها.

3- الذاكرة اللمسية (Tactile Memory): تتكون من اللمس والحرارة والبرودة التي نشعر بها.

4- الذاكرة الشمية (Olfactory Memory): تتكون من الروائح والبقع التي نشمها.

5- الذاكرة الذوقية (Gustatory Memory): تتكون من الذوق والرائحة التي نشعر بها.

الذاكرة قصيرة المدى تتكون من 3 أجزاء رئيسية هي:

1- الذاكرة العددية (Numerical Memory): تتكون من الأرقام والحسابات التي نتذكرها.

2- الذاكرة اللفظية (Verbal Memory): تتكون من الكلمات والجمل التي نتذكرها.

3- الذاكرة البصرية (Visual Memory): تتكون من الصور والرسومات التي نتذكرها.

الذاكرة طويلة المدى تتكون من 3 أجزاء رئيسية هي:

1- الذاكرة العرضية (Episodic Memory): تتكون من الأحداث والوقائع التي نتذكرها.

2- الذاكرة الدلالية (Semantic Memory): تتكون من المفاهيم والمفردات التي نتذكرها.

3- الذاكرة الإجرائية (Procedural Memory): تتكون من المهارات والعمليات التي نتذكرها.

الذاكرة الحسية تتكون من 5 أجزاء رئيسية هي:

1- الذاكرة البصرية (Visual Memory): تتكون من الصور والرسومات التي نرىها.

2- الذاكرة السمعية (Auditory Memory): تتكون من الأصوات والكلمات التي نسمعها.

3- الذاكرة اللمسية (Tactile Memory): تتكون من اللمس والحرارة والبرودة التي نشعر بها.

4- الذاكرة الشمية (Olfactory Memory): تتكون من الروائح والبقع التي نشمها.

5- الذاكرة الذوقية (Gustatory Memory): تتكون من الذوق والرائحة التي نشعر بها.

الذاكرة قصيرة المدى تتكون من 3 أجزاء رئيسية هي:

1- الذاكرة العددية (Numerical Memory): تتكون من الأرقام والحسابات التي نتذكرها.

2- الذاكرة اللفظية (Verbal Memory): تتكون من الكلمات والجمل التي نتذكرها.

3- الذاكرة البصرية (Visual Memory): تتكون من الصور والرسومات التي نتذكرها.

الذاكرة طويلة المدى تتكون من 3 أجزاء رئيسية هي:

1- الذاكرة العرضية (Episodic Memory): تتكون من الأحداث والوقائع التي نتذكرها.

2- الذاكرة الدلالية (Semantic Memory): تتكون من المفاهيم والمفردات التي نتذكرها.

3- الذاكرة الإجرائية (Procedural Memory): تتكون من المهارات والعمليات التي نتذكرها.



Cyber-shot
2.1 MEGA PIXELS

[illegible]



عبد العزيز الصغير

الالكترونيات المتقدمة و«طومسون» الفرنسية

تم توقيع اتفاقية للتعاون التقني بين شركة الإلكترونيات المتقدمة السعودية وشركة طومسون الفرنسية (فرع الإلكترونيات البصرية) تقوم بموجبه شركة الإلكترونيات المتقدمة بتصنيع إلكترونيات أنظمة الرؤية الأممية باستخدام الأشعة تحت الحمراء من نوع (Chlio WS) التي تستخدم في الطائرات العسكرية وطائرات البحث والإنقاذ لتؤمن الرؤية ليلاً، وسيتم تصنيعها في منشآت شركة الإلكترونيات المتقدمة في الرياض. وتتبع هذه الاتفاقية إتفاقية أخرى تم توقيعها بين الشركتين في أيار/مايو 1999 تتعلق بالتصنيع المحلي للإلكترونيات مناظير الرؤية الليلية من نوع «صوفي» (SOPHIE). وتمثل هذه الاتفاقية خطوة ثانية للمشاركة الاستراتيجية بين شركة الإلكترونيات المتقدمة وشركة طومسون، من المتوقع أن تليها إتفاقيات أخرى في مجال الصيانة المحلية للأنظمة الإلكترونية.

وعثر المهندس عبد العزيز بن عبد الله الصغير الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة على سبلاته بتوقيع هذه الإتفاقية مع شركة طومسون للإلكترونيات البصرية، التي تعد الشركة الرائدة عالمياً في هذا المجال.

هيكلية جديدة لمجلس الذهب العالمي

أعاد مجلس الذهب العالمي هيكلية عملياته في الشرق الأوسط والهند وهما أكثر المناطق شراءاً للذهب، وتم تقسيمهما إلى منطقتين منفصلتين وتم تعيين معاذ بركات مديراً لمنطقة الشرق الأوسط وديريك مكارو مديراً إقليمياً للهند، وجاءت إعادة الهيكلة بعد استقالة المدير التنفيذي للمنطقتين ولف شنيبللي. وعمل بركات مع المجلس لغترة خمسة أعوام وشغل منصب المدير الإقليمي لشؤون التخطيط والإدارة لعموم منطقة الشرق الأوسط والهند قبل أن يُرعى لمنصب مدير إقليمي، ويؤكد هو محاسب قانوني تخرج من كاتيفورنيا ويحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال من الجامعة الأميركية في بيروت، وأمضى 14 عاماً في دبي وعمل لدى مؤسسة «غلف أبترنيت» و«برايس ووتر هاوس». وأظهرت إحصاءات المجلس أن الطلب على الذهب عالمياً حقق في الربع الثالث من العام 1999 ما مجموعه 876,5 طناً بزيادة 22 في المئة عن الفترة نفسها من العام 1998، ورقماً قياسياً لأي فترة ثلاثة أشهر. وزاد الطلب في الربع الثالث من هذا العام بما نسبته 8 في المئة عن فترة الذروة السابقة التي حققها الربع الثاني من العام 1999. وسجل الطلب على مدى 9 أشهر نحو 2471,6 طناً بزيادة 30 في المئة مقارنة بالعدل السنوي.

أصدرته «الاقتصاد والأعمال» في أيلول/سبتمبر الماضي حول المصارف العربية.

وانطلاقاً من هذا المعيار (حسابات خارج للزيادة) حقق البنك خلال العام 1998 نمواً كبيراً بلغ 83 في المئة بالنسبة لمجموع الودائع داخل وخارج للزيادة، وبنسبة 203 في المئة بالنسبة إلى مجموع التسليفات داخل وخارج للزيادة، وبنسبة 56 في المئة بالنسبة إلى مجموع الموجودات داخل وخارج للزيادة.

وتابع بنك البركة لبنان نموه المطرد خلال العام 1999 وتظهر الأرقام في نهاية أيلول/سبتمبر زيادات كبيرة مقارنة مع نهاية العام 1998 (انظر الجدول).

مؤشرات مالية

مليار ليرة	99/12/31	98/12/31	التغير في المئة
مجموع الودائع داخل وخارج للزيادة	52,5	59,2	-
مجموع التسليفات داخل وخارج للزيادة	113,1	46,4	+
مجموع حقوق التسامحين	-	14,1	-
مجموع الموجودات داخل وخارج للزيادة	38,0	80,4	+

بنك البركة لبنان يقرر التوسع الأفقي

قرر مجلس إدارة بنك البركة لبنان التوسع أفقياً من خلال شبكة فروع متفاعة تمكن أهميتها في إستراتيجيات الوصول إلى سوقه الخاص (Market Niche) الموجودة في كافة المناطق اللبنانية. عقد مجلس الإدارة مؤتمراً في لبنان برئاسة د. صالح جميل ملائكة عشية افتتاح فرع بنك البركة في صيدا هو الثالث له بعد بيروت وطرابلس، وهذا الأخير تم افتتاحه في أيار/مايو 1998. وتنفذاً لسياسة التوسع الأفقي قرر مجلس الإدارة افتتاح سلسلة فروع بمعدل فرع كل 6 أشهر، على أن يكون الفرع الرابع في شتور - ير الياس (منطقة البقاع)، والفرع الخامس في «المطريق الجديدة» في بيروت.

ويعمل بنك البركة لبنان منذ أول أيار/مايو 1997 تحت مظلة قانون العقود الائتمانية (رقم 96/520) الذي يتيح له العمل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. لذا فإن نشاطه يظهر خارج الميزانية ولا يمكن تحليله بالأنفوس نفسه الذي تقرأ فيه ميزانيات البنوك التقليدية كما ورد، هي خطأ غير مقصود، في العدد الخاص الذي



... من أجل عينيها عَشِقْتُ الحياة.

الآن أفضل من ذي قبل بكل المقاييس.
 ألا تظن أن الوقت قد حان
 لكافئ نفسك باقتنائها.



Mercedes-Benz

مستقبل السيارة

◀ ذلك لأن تلك النجمة الثلاثية
 وأكثر من قرن تصدرت صناعة السيارات،
 وأضعة العلامات البارزة والمعايير الراسخة.
 إنها مرادف للإمتياز والمقام العالي.
 ضمن هذا الإطار يأتي الطراز
 الجديد من الفئة E معيّنًا بـ 1800 تعديل
 جديد يؤهلها للبقاء في الصدارة ووضع
 للمعايير الجديدة في الراحة والأنافة والأداء
 والسلامة. وبهذا كله فإن هذه السيارة
 الفخمة والأكثر مبيعاً في العالم هي

◀ الحياة هي مزيج متنوع من
 التجارب. ولا شك أن بعض اللحظات
 السعيدة تضفي عليها قيمة
 ومعنى. كروية لوحة فنية رائعة،
 سماع لحن بديع، ضحكات أطفالك
 أو نعمة الترابط العائلي.
 ◀ إن اقتناء سيارة مرسيدس هي
 إحدى التجارب التي نتحدث عنها.
 فهي تجربة غنية تشبع الطمأنينة
 وغور على الرضى.



باتريك رينو

معرض باريس العالمي للأثاث

المملكة العربية السعودية، دبي، الكويت والبحرين. وأكد السيد رينو على أهمية هذا الحدث وضرورة تفاعل مصنعي وتجارة الأثاث في العالم العربي معه، لكونه فرصة مميزة لعرض الصناعات العربية والتعرف على آخر التطورات العالمية في مجال الأثاث وملحقاته. وأشار إلى أن معرض باريس هو واجهة وتغطية شاملة لأخر ما توصلت إليه مصانع الأثاث العالمية من تطور وإبداع، وهو مكان للإلتقاء والإطلاع على الخبرات المتنوعة. وقال أن السوق الفرنسية من أهم الأسواق العالمية في مجال صناعة وتجارة الأثاث وهي سوق تنافسية، يصل حجمها إلى حوالي 9 مليارات دولار سنوياً. كما يصل عدد الشركات المصنعة للأثاث في فرنسا إلى نحو 17 ألف شركة، منها 718 شركة توظف أكثر من 20 موظفاً، من بينها 150 شركة مصدرة. وأشار إلى أن التوجه في الطلب نحو الحداثة والعصرية في ازدياد مستمر، بعد أن كان لفترة طويلة كلاسيكياً، وبالتالي فإن الأسعار تتجه نحو الانخفاض.

والجدير ذكره أن واردات دول الشرق الأوسط العربية من الأثاث الفرنسي وصلت في العام 1998 إلى نحو 54.5 مليون فرنك فرنسي، وتعتبر الإمارات العربية للتحفة الزبون الأول (18.1 مليون فرنك)، تليها المملكة العربية السعودية (14.2 مليوناً) ولبنان (7 ملايين).

وقسم خاص بمستلزمات صناعة الأثاث من مواد ومعدات مختلفة. وتشمل معروضاته الأثاث الكلاسيكي الحديث، وأثاث المشاريع الكبرى.

للمشاركة العربية في المعرض المصرية الهوبية، وقد شاركت للمرة الأولى الشركات للمصرية في معرض العام 1999 من خلال 7 شركات مصنعة للأثاث عن طريق جمعية المصدرين للصيريين، وأكدت هذه الشركات مشاركتها في معرض العام 2000. أما بالنسبة للزوار العرب فقد انخفض عددهم خلال السنتين الأخيرتين لتزامن المعرض مع شهر رمضان المبارك، ويتوقع المنظمون زيارة حوالي 500 زائر من الدول العربية لمعرض العام 2000، خصوصاً من المملكة العربية السعودية، الإمارات المتحدة العربية، الكويت ولبنان.

وفي هذا الإطار قام مؤخراً مدير عام الشركة للنظمة للمعرض السيد باتريك رينو Patrick Renaud بجولة على دول المنطقة برفقة مدير عام شركة بروموسرفيسز (الشركة الممثلة للمعرض في المنطقة) السيد جان سوهان. وقد شملت الجولة مدن الرياض وجدة في

يقام في العاصمة الفرنسية باريس، خلال الفترة ما بين 13 و 17 كانون الثاني / يناير 2000، معرض باريس العالمي للأثاث، في مركز معارض بورت دو فرساي. ويعتبر هذا المعرض من الأهم في العالم في تقديم آخر ما توصلت إليه صناعة الأثاث العالمية ومستلزماتها من فن وتطور، ويصنّف في المرتبة الثالثة عالمياً، بعد معرض كولون في ألمانيا ومعرض ميلانو الإيطالي. ويتميّز بطابعه العالمي وتنوع معروضاته ونزعة المتجدة. يشارك في هذه التظاهرة العالمية أكثر من 1500 عارض تتوزع منتجاتهم على مساحة 190 ألف متر مربع، ويشكل العارضون الأجانب (من خارج فرنسا) نسبة 45 في المئة من 40 دولة مختلفة، ويوزعه سنوياً نحو 50 ألف زائر من مختلف دول العالم. ويشهد المعرض تغطية إعلامية كبيرة من قبل نحو 1300 صحفي محلي وأجنبي (زار معرض العام 1999 نحو 400 صحافي من خارج فرنسا). يضم المعرض إضافة إلى الأثاث المنزلي والتصميم الداخلي، السجاد الشرقي والتحف وأكسسوارات الديكور المنزلي، إلى جانب اللوحات والصور

جائزة المشتركين في «الاقتصاد والأعمال» بطاقة سفر من لوفتهانزا

أجري السحب على قسائم الإشتراك في «الاقتصاد والأعمال» خلال فترة إيار/ مايو ولغاية تموز/ يوليو 1999 في مكاتب شركة لوفتهانزا في دبي. وفاز بنتيجة سحب القرعة المشترك هادي معوض مدير عام شركة الفا 55- دبي. والجائزة عبارة عن بطاقة سفر على متن لوفتهانزا لرحلة رجال الأعمال من دبي إلى أي بلد أوروبي.



السحب في مكاتب لوفتهانزا



"Get out more"

Are you tired of being tied to the office waiting for your work to print out? Frustrated with business equipment that isn't up to the job?

EPSON has the solution for you.

Quite simply, with an EPSON printer in the office, you'll have more freedom to enjoy life outside work.

That's because all EPSON laser and inkjet printers have been designed to provide rapid and reliable results.

With their state-of-the-art technology and ease of use, EPSON printers offer the ideal solution for all types of business. In fact, they're the perfect way to do more of what you want.

EPSON Stylus Color 9000

EPSON LPL 5700

EPSON EPL C8000

EPSON EMP 7550

EPSON GP 10000

EPSON LPL R1000

Libyan: Amatech Tel: (Maltia) 356 440 427/422/010/486
 399/485 836 Fax: (Malta) 356 482 615 Capriwood Tel: 0171
 725 7795 Fax: 0171 723 6833 Orient: Lory Enterprises L.L.C.
 Tel: 908 7716 700 Fax: 908 7713 795 Oqari: Computer
 Arabia Tel: 974 667555 Fax: 974 660873 Saudi Arabia: Gulf
 International Marketing Tel: 966 1 476 3777 Fax: 966 1 476
 1696 SaudiCoat Co. Ltd. Tel: 966 2 683 3999 Fax: 966 2 689
 4975 Syntex: Hamble Trading Tel: 963 11 919 659/724 3957
 Fax: 963 11 251 8975 U.A.E. Al Youstuf Tel: 974 837180
 Fax: 9734 835859 Seven Seas Tel: 971 4 360022 Fax: 971 4
 3488727 (Dubai) Tel: 971 2 6675715 Fax: 971 2 661707 (Abu
 Dhabi) SHD Computers Tel: 9833338 Fax: 9833367 Mena
 Bank/Uae: Creative Technology Tel: 975 9 365 261 Fax:
 975 9 383 280 Bahrain: Computer Land Tel: 973 740060
 Fax: 973 740020 Egypt: CIS Apsach Tel: 202 2245034 Fax:
 202 2472555 North Africa Company Tel: 202 2878466 Fax:
 202 2878043 Kuwait: AL Samir Computers Tel: 965 4834653
 Fax: 485 4814655 Jordan: Jordan Computer Trading Tel:
 9626 4643894 Fax: 9625 4645581 Lebanon: PC Oust. Net Tel:
 9611 682000 Fax: 9611 682499

EPSON Helpdesk number Tel: 971 4 5244688.

An easier worklife comes free with EPSON business printers

EPSON is a registered trademark of Seiko EPSON Corporation, 80 Hoshizaki-cho, Nishiku, Sakai-shi, Hyogo-Ken, 670 Japan.

EPSON®



تواجه شركة سوليدير في لبنان صعوبات كبيرة بسبب جملة من العوامل السياسية والإدارية فضلاً عن تأثيرات الركود الاقتصادي في البلد وتراجع اهتمام المستثمرين بالوسط التجاري. وقد سلط الضوء في المدة الأخيرة بشكل خاص على العراقيل الإدارية - السياسية التي برزت في وجه الشركة منذ مطلع العام الجاري وأدت إلى تعطيل العمل في مشاريع التطوير المتعاقد عليها مع المستثمرين أو على الأقل تأخير انطلاقها إلى أجل غير معروف. إلا أن الشركة التي بدأت منذ مطلع العام الماضي صرف قسم من المهنيين والفنيين العاملين لديها بتعويضات سخية تواجه خطر استمثار الخنزف في الخبرات التي تكونت لديها وتآلفت مع تجربتها، كما تواجه مشكلة تحديد وظائف وأهداف جديدة لهذا الفريق بعد أن اكتملت عمليات الترميم والبنى الأساسية وتبايلات عمليات البيع والتأجير لأسباب عديدة.

ديون وكساد

أضف إلى ذلك فإن الوضع المالي في الشركة التي ارتفع حجم دينها للمصارف ويتوقع أن يبلغ نحو 350 مليون دولار، يشير قدرة الشركة على تمويل المشاريع التالية للالتزم بها مثل مشاريع إعادة بناء الأسواق القديمة على مساحة 300,000 متر مربع وبكلفة تقدر بنحو 200 مليون دولار خصوصاً في ظل الوضع الاقتصادي الراهن وفي ظل تراجع البيوعات من مخزون الشركة العقاري والتي يتوقع أن لا تزيد هذا العام في أحسن الحالات عن 20 مليون دولار وذلك مقابل 300 مليون دولار في العام 1997، علماً أن سوليدير لم تسجل أي بيوعات تذكر في العام 1998، وتتوقع أوساط الشركة أن يستمر الجمود في سوق البيوعات على الأقل خلال العامين المقبلين، إلا أن الشركة في المقابل حققت نجاحاً ملموساً في سوق الشقق السكنية إذ تم تسويق ما لا يقل عن 40 في المئة من مشروع الضيفي، كما نجحت في تسويق بعض المشاريع ذات الجاذبية الخاصة مثل سوق الذهب. على الرغم من ذلك فإن أوساطاً خبيرة تعتقد بأن

وعدو بالمعالجة

وكانت أزمة العرقلة لأعمال سوليدير قد بلغت حداً دفع العديد من المستثمرين اللبنانيين إلى الاحتجاج العلني في الصحف كما دفع ببعض المستثمرين العرب في سوليدير للتدخل بالاحتجاج لدى الرئيس الحص. وتبع ذلك اجتماع بين رئيس مجلس إدارة سوليدير الدكتور ناصر الشفاع والدكتور سليم الحص قدم خلاله الأول لائحة مفضلة بالمشكلات والعراقيل المشكو منها. وقد وعد الرئيس الحص بالعمل شخصياً على معالجة الموضوع وأعرب عن تفهمه التام للمصلحة اللبنانية للتضعة في معالجة العراقيل للمشكو منها. ويعتبر موقف الرئيس الحص أول موقف حكومي إيجابي تجاه سوليدير بعد أشهر طويلة من حوار طرشان مع الإدارات الرسمية وحملات سياسية على الشركة

سوليدير بحاجة ماسة، بسبب التبدل الواضح في الظروف السياسية والتجارية المحيطة بها، لأن تعيد النظر في استراتيجية عملها وتأخذ بسياسات ديناميكية تتجاوز فيها دورها كمطور عقاري إلى لعب دور أكثر فعالية في تطوير وتحريك الأسواق وإضافة قيمة على الكون العقاري الذي يمثل القسم الأكبر من محفظة أصولها.

**تجميد رخص المستثمرين على
شكليات ويطه معالجة الرسمية
يفاقم خسائر الركود
ويضعف صورة لبنان
كبلد مضيئ للرساميل**

متى تتسلم الدولة البنى التحتية؟

وتواجه سوليدير وضعاً شامداً آخر بسبب رفض الإدارة اللبنانية تسلم البنى التحتية التي تم إنجازها وبات محتماً حسب القانون وحسب الاتفاقات القائمة بين الطرفين أن تتولى الدولة استردادها وتشمل هي أكلاف صيانتها، علماً أن الاستشاري المعين من الدولة صادق على كافة الأعمال وأعطى بالتالي الإذاعات والموافقات التي يفترض أن تسلمها. وتشير أوساط الشركة إلى أن تلك مجلس الإنماء والإعمار في تسلم البنى التحتية يكبد الشركة نحو 100 ألف دولار شهرياً كنفقات صيانة وهو فضلاً عن كونه مخالفة صريحة لحكم القانون يخلق وضعاً غريباً لأنه يجعل مسؤولاً صيانة املاك عامة على عاتق شركة خاصة وعلى عاتق مساهميها. والملفت أن الموقف نفسه من تسلم البنى التحتية اتخذته أيضاً مصلحة كهرباء لبنان التي رفضت تسلم محطة التخفية التي أنشأتها سوليدير بطاقة 0.66 ميجا واط لتغذية منطقة الأسواق، الأمر الذي يحتل الشركة أيضاً نفقات صيانة المحطة البالغة نحو 35 ألف دولار شهرياً.

وتقول أوساط المستثمرين أن مصلحة كهرباء لبنان التي انتقدتها وزير المالية اللبناني د. جورج فرم بشدة مؤخراً تتحمل مسؤولية كبيرة في إعاقه استكمال تجهيز الابنية الرزمة وإعدادها للإشغال وذلك بسبب تفرعها الدائم بافتقادها للمعدات والحوالات والكابلات وغيرها من التجهيزات الأساسية اللازمة لتوصيل الطاقة إلى الابنية الرزمة في مركز العاصمة. وتصر المصلحة على أن يتولى المالكون بأنفسهم تأمين كل اللوازم على أن تتولى هي تركيبها ومع ذلك فإن متوسط المدة التي يستغرقها إيصال الكهرباء للابنية يقارب الستة أشهر. كما أن متوسط الكلفة التي يتكبدها للمستثمرون لقاء تأمين اللوازم والكابلات والمعدات

تقلص سيولة سوليدير وتراجع شهية الممولين وجمود البيوعات قد يعطل تنفيذ الشق الباقي والأهم من اعمار الأسواق



أثارت قلقاً شديداً لدى المستثمرين. وأدى انعدام التفاهم بين الشركة العملاقة وإدارات الدولة حتى الآن إلى تجميد الترخيص لما لا يقل عن 16 مشروعاً تطويرياً للمستثمرين لبنانيين وعرب. كما أدت أيضاً إلى تجميد إعطاء رخص الإشغال من قبل الإدارات المعنية للمباني التي تم ترميمها أصلاً وأصبحت جاهزة للتأجير أو إشغالها من مالكيها، إذ أمكن فقط استصدار رخص إشغال لـ 18 مبنى فقط من أصل 265 أنجز ترميمها وفق الشروط المتفق عليها مع أصحابها. ونظراً لأن الإدارات المختصة ترفض تسجيل أي إنجاز مالي يمكن مرفقاً برخصة إشغال المبني فإن سوق التأجير في الوسط التجاري توقفت منذ مدة وأصبحت مشلولة عملياً. وتقترب أوساط مطلعة حجم الاستثمارات الجيدة في المشاريع لـ 16 المنطقة لأسباب شتى بنحو 300 مليون دولار.



الرائس د. سليم الصعر، وعد بالاعمال

الأخرى يقارب الـ 40 ألف دولار في كل مبنى.

«إخضرار» من مجهول

جاءت حادثة إيلفاف شركة بويع الفرنسية الكبرى نحو أسبوع من تنفيذ أعمال الردم البحري في مشروع الحماية البحرية لتضيق بعداً جديداً أطاول هذه المرة مستثمراً اجنبياً كبيراً وله نفوذه الفرنسي والدولي. وتم وقف الشركة عن أعمال الردم بناءً على «إخضار» حرك على الزه رقيب من مخفر الجميزة إلى موقع الأعمال وأبلغ الشركة أنها تخالف شروط العقد وأمرها بالتوقف. وشارت دائرة الشركة الفرنسية خصوصاً وأن الدركسي لا يحمل أي مواصفات تجعله يحكم في هذا الموضوع الهندسي المعقد، واقتضى الأمر تدخل مجلس الإنماء والإعمار حتى يتبين أن تصرف المخفر كان اعتباطياً وخاطئاً من أساسه فسمح للشركة الدولية بمتابعة تنفيذ الأعمال.

كل هذه للعطبات بدأت منذ مدة تخلق جواً من الإحباط والقطوط لدى جميع الذين آمنوا على إحياء الوسط واستثمروا فيه بشكل أو بآخر. وانعكس كل ذلك بعبث في معنويات الموظفين في سوليدير وأثر على أعمال مجلس الإدارة، كما أنه أدى إلى حالات إحباط لدى بعض المستثمرين الذين رأوا سعر سهم سوليدير يتراجع بصورة مستمرة من ثروة بلغت نحو 16 أو 17 دولاراً عند بدء التعامل به قبل أربع أو خمس سنوات إلى ما بين 6 و6.50 دولار حالياً وهو سعر يقل بنسبة 40 في المئة عن سعر الإصدار.

• ديون الشركة تصل إلى ذروة 350 مليون دولار في نهاية العام

• الدولة ألفت عقوداً مع سوليدير بنقل بعض الوزارات إلى الأسواق فزادت شكوك المستثمرين حول جدية التزامها بإعمار وسط بيروت

وتسحب من معادلة إحياء الأسواق مكوناً رئيسياً كان أحد العوامل التي بنى مؤلاء عليها قرار الاستثمار. وهذا الأمر وإن كان ضمن صلاحية الحكومة، يعتبر مع ذلك بمثابة صدمة لمؤلاء للمستثمرين الذين وثقوا بالبلد، كما أنه يرسم علامة استفهام مقلقة حول الاستمرارية في الأحكام واستقرار السياسات والالتزامات المتعلقة بالاستثمار والتي يجب أن يتم تقييدها وتجهيدها عن أي صراعات سياسية أو حسابات شخصية. ويضيف المصدر بالقول: «كيف يمكن للدولة أن تشجع للمستثمرين للمجيء إلى الوسط التجاري في وقت تقوم هي بالانسحاب من الوسط غير عابئة بالتراجع ذلك على خطوط النهوض بالأسواق وتحريك الأعمال فيها من الناحيتين العقارية والتجارية على حو سواء؟»

لكن ما الذي يجري فعلاً وما هي السياسة الحكومية الحقيقية تجاه سوليدير؟

ماذا وراء العرقلة؟

يقول أحد المستثمرين المطلعين على ملف الشركة أنه من الصعب القول أن هناك سياسة محددة أو قرار حكومي بعرقلة أعمال سوليدير. لكن من الواضح أن سوليدير لم تعد تحظى اليوم بالتعاطف ولا بالتفهم الذي كانت تحظى به في السابق وكان يساعد على تجاوز المشكلات الشكالية التي تحولت الآن إلى عقبات كاداء تعطل الأعمال في مركز البلد، أي أنه إذا صح أنه لا يوجد قرار باستخدام سوليدير ككرة قدم سياسية أو كمكسر لعصا غليظة فإن الموقف الذي ظهر حتى الآن مع بعض

البروتوكولات التي كانت الحكومة السابقة قد وقعتها مع سوليدير خصوصاً تلك المتعلقة ببناء مجمع الوزارات في الوسط التجاري وتأجيله للدولة.

ماذا الغيت العقود؟

يقول المستثمر نفسه أن إلغاء البروتوكولات يوجه ضربة قاسية جداً للأمال بإحياء الوسط لأن جميع عدد من الوزارات في الوسط المحيط بالسراي الحكومي والبرلمان وشارع النصارف بدأ بمثابة جزء مهم جداً من النواة الأساسية Critical mass الكفيلة بتحريك الوسط التجاري لأن الوزارات في حد ذاتها تمثل طلياً على الوسط يشجع الآخرين ويعطي ثقة بمشروع إحياء مركز العاصمة. كما أن موظفي الوزارات والمراجعين من المواطنين مثلهم مثل موظفي مجلس النواب أو المصارف أو المحلات التجارية أو رواد الملهي والطاعم والمخازن الكبرى يضيفون إلى الكثافة البشرية الضرورية لخلق السوق التجارية وإقناع المزيد من المستثمرين فتح محالهم أو خلق مشاريع جديدة في وسط العاصمة.

ويقول مصدر مطلع في سوليدير أن التزام الحكومة السابقة بدور مباشر أو مساهمة أساسية في إحياء الوسط وشغل أنيقته، كان عاملاً أساسياً في إقناع المستثمرين بأن الدولة جادة في إحياء مركز العاصمة وأنها مستعدة لأن تقوم بتبنيها وما يقع على عاتقها في هذا الإطار. أما الآن فإن الدولة نفسها عبر حكومة جديدة تقوم



د. تافيق الفطاح، شريك

من حلم إلى «فخ»

يقول أحد مؤلاء أن سوليدير تحولت من حلم للاستثمار في لبنان إلى فخ تعطيل ومماحكات بيروقراطية و«أجندات» سياسية وخسائر، لأنه بعد أن اشترى من اشترى ورسم من رسم يجد المستثمر نفسه الآن أمام حائلين لم يكونا واردين عندما التزم بالاستثمار، أول الحائلين هو التفسيرات المفاضة الضيقة بل التضييقية للقوانين الحالية والتي تجعل أقل خطأ، مهما كان غير ذي بال، سبباً لوقف الترخيص أو تعطيل أعمال المستثمر الذي دفع قسماً من ثمن الأرض أصلاً وأصبح كل تأخير يكبدته خسائر حقيقية أو أرباحاً فائتة الحالة الثانية قيام الحكومة الحالية بإلغاء كافة

الحفلات السكنية، نجاح في التسويق



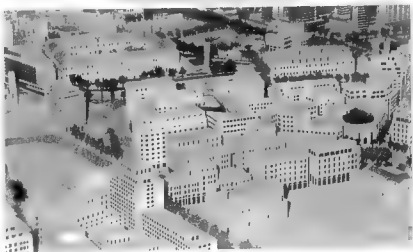
يستطيعوا الحصول على رخصة إشغال لأنهم لا يملكون مثلاً خرائط سابقة تثبت أن الحلات في الطابق الأرضي كانت تحتوي على متخت (ميزانين). ويقول مستثمرون أن معظم المشكلات تتعلق بصعوبة إثبات توصيف العقار بسبب قدم الملكية أو فقد الوثائق أو تتعلق بتعقيدات داخلية في تقسيم الطابق أو ضم محلين أو تجزئة محل سابق إلى محلين مما لا يتضمن في الغالب أي تعد على حقوق الغير. في السابق كان التنظيم المدني بعد الاطلاع على طبيعة المشكلة مستعداً لمنح رخصة الإشغال والتفاوضي بالتالي عن الإشكالات إذا كانت بسيطة. أما الآن فإنه مهما كان الإشكال بسيطاً فإن الجواب عادة هو: آسفون.. لا يمكننا إعطاء ترخيص بالإشغال وعليكم أن ترتبوا الوضع. ولما كان ترتيب الوضع غير ممكن من الناحية العملية فإن النتيجة هي الشلل وخسارة الاستثمار وعدم إمكان تأجير العقار أو تسجيله أو الحصول على الكبرياء وهذا وضع لا سابق له في بلد يعتبر نفسه موثلاً للاقتصاد الحر وللبادرة الفاصلة وواحة للرساميل والاستثمارات.

اختباء وراء المشكلات

لا يبدو المشكل مختلفاً بالنسبة للمستثمرين الـ 16 أو من قد يأتي من بعدهم في المستقبل والذين لا يستطيعون الحصول على رخص للشروع بتنفيذ مشاريعهم لأسباب غير ذات أهمية في الغالب. لكن التمسك الحرفي بالقانون يجعلها مشاكل كبيرة تؤدي إلى شلل الأعمال من أساسها. وفي هذا المجال ذكر أحد المستثمرين بعوقف لأحد الوزراء السابقين أدلى به على التلفزيون يجعل الجواب المناسب على مازق سوليدير



16 استثماراً بقيمة 300 مليون دولار مجمدة بلا مسوغ فعلي و247 مبنى مرمماً فشلت في الحصول على رخص إسكان



التصريحات والحملات التي شنت عليها يوحي على الأقل بوجود دعم أكثر منه يجعل وضع الشركة في مكان متأخر على جدول أعمال الدولة أو يوحي للإدارات بأن الدولة لم يعد لها الحماس أو الالتزام بنفسه بتسهيل أعمال الشركة كجزء من عملية تشجيع الاستثمار في البلد.

«عدم أكثر» رسمياً

يقول أحد المستثمرين أن سوليدير لم تكن تهبط بمحاربة في الماضي لكن كان هناك تباطؤ لها من الجميع نظراً لأهميتها للبلد وبخض النظر عن كونها شركة خاصة مملوكة من فلان أو علان. وكان هذا التباطؤ بمثابة تأكيد من لبنان على نهج تشجيع الاستثمار وللإدارات الخاصة، وهو ما كان لبنان في حاجة ماسة إليه كيلا يخرج من الحرب ويحتاج إلى كل قطرة من الاستثمارات. وفي ظل تلك الفلسفة كانت العقلية: لنضع العمل يتقدم والحكومة تساعد على معالجة المشكلات الجانبية لأن هذه مسؤولياتها بالدرجة الأولى، ولأنها، باعتبارها الطرف المشجع للمستثمرين، عليها أن تكون الطرف الضامن أيضاً وعامل التسهيل لا العرقلة. مثال على ذلك أن حكومة الحريري عمت على الدوائر المعنية مطالبة بتسهيل إصدار رخص الترميم على أن تنه تسوية أوضاع الابنية لاحقاً وذلك رغبة في تسريع حركة الترميم والإبقاء على زخم الاستثمار في الوسط.

وقد كان في نية الحكومة الحريزية بالطبع المساعدة لاحقاً على تسوية الإشكالات وتسجيل إصدار رخص الإشغال باعتبار أنها هي الضامن المعنوي الذي شجع المالكين على تحمل مجازفة الترميم قبل معالجة الإشكالات البيروقراطية. أما الآن فقد جاء الذين رمعوا وظفروا ملايين الدولارات في البلد ليكتشفوا أنهم لن



كفء اشترت جهاز Nokia Communicator، أي تستطيع الآن أن
اتصل بالآخرين بالطريقة التي أفضاها. أجري عدد كبيراً من
المكالمات الهاتفية بالمعنى، وإذا حدثت موعداً لاجتماع معين أود
تذكيراً به هي جدول المواعيد. أرسل رسائل عبر الفاكس والبريد
الإلكتروني، وأستطيع دخول بعض المواقع على شبكة الإنترنت،
أراحها مرة أو مرتين في الأسبوع، ومن المهم جداً بالنسبة إلي أن
أحمل معي كافة البيانات وأرقام التفتون والفاكس لأراجعها حيناً
احتجت من خلال جهاز Communicator لدي. وأستطيع الآن أن
اتصل بطريقة أخرى. فيمكنني التقاط الصور بواسطة آلة التصوير الرقمية وأرسلها
لاسلكياً بواسطة جهاز Communicator إلى جهاز كمبيوتر شخصي أو جهاز
Communicator آخر ليست بالصيغة الحرفية لاستصديني عندما تراه.

كريس عاليه
مدير إقليمي

"لن تصدق إلا بعدما تري."



ما يصل إلى ١٧٠ ساعة من وقت العمل في وضع الانتظار،
خلفيت بزن ٩ أوسسات، ناحية عرض مضاعف، إرسال صوتي
لاسلكي، بطاقات ذاكرة سعة ٤ ميجابايت، جدول مواعيد وكتيب
عناوين متوافق مع نظام Windows.
مروية أسهل للاتصال

NOKIA
9110
Communicator



NOKIA
CONNECTING PEOPLE

الوكلاء المتخصصين:
الشبكة العربية السعودية، مسند الخليج للإلكترونيات،
مكتب: ٥٠ - ١١٤٩٩٩٩ - الاتصالات العربية، المسند، الإمارات
البحرين، دبي، مكتب: ٠٦/٥١١ ٤٢٨٦٦٠ - ٠٦/٥١١ ٤٢٨٦٦٠ - أبو ظبي
الإمارات، الكويت، مكتب: ٠٥١ ٢٦١٦٦٦١ - ٠٥١ ٢٦١٦٦٦١ - الكويت، شركة
المستقبل للاتصالات، 8 Nokia (866542) - بيروت، شركة
التشغيل، مكتب: ٠١٢ ٢٢٢٢٢٢ - قطر، شركة الخليج للتسويق
مكتب: ٠١٢ ٢٢٢٢٢٢ - سلطنة عمان، مجلس خبر دويش،
مكتب: ٠١٢ ٢٢٢٢٢٢ - مؤسسة الشرق، مكتب: ٠١٢ ٢٢٢٢٢٢ -
الأردن، مكتب: ٠١٢ ٢٢٢٢٢٢.

الرشاوى من قبل بعض الموظفين الغاسدين. وبالنظر لحالة الخوف التي تسود الموظفين من اتخاذ أي قرار بتسوية مخالفات حتى ولو انقضت تلك الصلحة العامة فإنه لا يوجد الآن على أي مستوى من هو مستعد لاتخاذ مبادرات بهذا الشأن. بالعكس فإن موقف التنظيم المدني مثلاً أصبح إصدار إشارات تقول «نظرة» وهي عبارة تعني أن الإدارة اطلعت على الملف لا غير لكن من دون اتخاذ موقف بشأنه مع إحالة الموضوع كله على مجلس الوزراء باعتباره الجهة المختصة بتعديل المخطط التوجيهي، ولا يوجد أي تفويض لإدارة التنظيم المدني مثلاً بالتصديق على بعض التعديلات العمدية ما ترون ببديهي ولا تحصل أي تدوير أو كسب غير مشروع لأي كان.

سمعة لبنان في الميزان

في مطلع التسعينات رفع لبنان للعالم يافطة مثالية اسمها مشروع إعادة إعمار وسط بيروت وكتب على هذه الياقطة بالخط العريض (حتى يقرأ ذلك القاصي والداني) «مرحباً بالاستثمار». والناس في كل مكان ما زالت تنظر إلى ما يكتبه لبنان على هذه الياقطة وإذا كان سيحل محلها عبارات أخرى لا سوليفير التي يملئها 35 ألف مساهم من بينهم نسبة كبيرة من العرب ليست ملكاً لشخص ولا لحكومة بل هي اليوم أهم ملك يملكه لبنان ليثبت جديته تجاه المستثمرين أيًا كانوا.

وأهم شيء يمكن لحكومة الرئيس الحصن أن تفعله بعد الموقف الإيجابي الذي صدر عنه مؤخراً من أجل قطع الجبل ورفع ضباب الشك هو أن تصدر إعلاناً حكومياً على نسق ما يسمى في التعبير الديمقراطي البريطاني White paper يتم من خلاله عرض وجهة نظر الحكومة في وضع سوليفير وحقيقة المشكلات التي تثير السيرة بمشاريع الوسط التجاري، وتؤكد في الوقت نفسه تيتها دعم الشركة وتسهيل أعمال المستثمرين، بل حبذا لو جعل الدولة بكل مستوياتها من الدعم لقضية إحياء الوسط التجاري والمستثمرين في إعمارهم بمثابة ورقة سياسية رابحة على جميع المستويات لأنها بذلك تريح رأياً عاماً واسعاً لبنانياً وعربياً فضلاً عن تعزيز ثقة جميع الذين ربطوا مصالحهم بالوسط التجاري وهم كثر فضلاً عن ثقة واحترام الأوساط المالية في لبنان والخارج على السواء. ■

رفض الإدارة ومصلحة الكهرباء تسلم البنى التحتية يكتبد مساهمي سوليفير 140 ألف دولار نفقات صيانتها شهرياً

البناء الذي تحتل موارده نحو ألف صفحة لكن حصول بعض التعديلات الهامشية في تنفيذ البنى التحتية للوسط التجاري ورفض الحكومة حتى الآن الاعتراف بها أو تسويتها يجعل من المخطط نفسه الآن سبباً للعرقلة لأن الإدارات المعنية غير مخوّلة تسوية هذا النوع من العقبات باعتبار أن تعديل المخطط التوجيهي لوسط العاصمة يحتاج إلى قرار من مجلس الوزراء. وهناك أيضاً مشكلات تنبع من قانون الملكية العقارية اللبنانية الذي يمنع مثلاً تداول الملكية الخاصة والعامة وغير ذلك من العراقق الموروثة من أوضاع أو أحكام قانونية كانت ربما مقبولة قبل خمسين أو ستين سنة لكن لم يعد ممكناً العمل بها في الوضع الجديد للعاصمة. ويقول مصدر مطلع في سوليفير من أن العيوب والشائعات بين الناس أن قوانين البناء فيها من التفاصيل والاشتراطات التي لا يمكن تنفيذها عملياً مما يعني أن أي موظف يريد وقف الترحيص بعمل ما يمكنه ذلك وقد كانت تلك التعقيدات ولا زالت الظروف الأمل لزهارة عمليات الائتزاز وطلب

وغيرها، إذ قال الوزير السابق أن التنفيذ الحرفي للقانون مقبول إذا جاء من الموظف المأمور مثل رئيس الدائرة أو المصلحة أو حتى المدير العام أما الحكومات والوزراء فإنهم موجودون لكي يجدوا ويجهتوا لأن كل القوانين القائمة بالية ولم تعد تلائم الوضع، أي أن الوزير باعتباره مسؤولاً سياسياً وممثلاً للسلطة التنفيذية مطالب أن يجتهد لتسهيل أعمال الناس لا أن يتصرف بعقلية الموظف الصغير الخائف، وأنه ما لم يتم الوزير ومجلس الوزراء بهذه المهمة فإن السلطة التنفيذية باعتبارها أهم مركز لصنع القرارات وتسيير دفة الاقتصاد تكون قد تخلت عن دورها واستعالت من أهم مسؤولياتها.

تخطيط جديد مدينة بيروت

إن أهم المشكلات التي تواجه المستثمرين الذين فشلوا في الحصول من الدولة على تراخيص بالتنفيذ حتى الآن يتعلق عمومياً بواقع أن خرائط المخطط التوجيهي للوسط التجاري التي أقرت في مجلس الوزراء في أيام الحوريي بناءً على أعمال شركة دار الهندسة وغيرها لها، في بعض النواضع، تغييرات طفيفة إما بسبب حفريات الآثار والحاجة مثلاً لتعديل مخطط الشارع تضيقاً أو توسيعاً بمقدار خمسين سنتيمتراً أو غير ذلك من العوامل التي تطلبت استئساباً على الأرض من الشركات المنفذة وعلى رأسها سوليفير. والطريف أن المخطط وضع أصلاً بهدف تجاوز تعديلات قانون

المarina البحرية:
إخبارية أو قفّ العمل





Saudi American Bank



البنك السعودي الأمريكي

www.sab.com.sa

وجهة نظر عقارية حول سوليدير لماذا استمرار التمسك بسياسة السعر الثابت

الأسعار تبدأ الهبوط من خلال بدلات التأجير

بقلم : رجا مكارم *



إن الجدل حول مستقبل سوليدير وما يتردد من المشكلات المتزايدة في علاقته مع الإدارات الرسمية يعني كل مستثمر بل وكل لبناني لأنه يتعلق بالحفاظ على أكبر مؤسسة إعمارية في البلد وعلى مصالح عشرات الألوف ممن يتعلق مستقبلهم بقيامة الوسط التجاري، ونحن نقدر تقديراً كبيراً الإنجاز الذي حققته سوليدير وهو إنجاز أصبح حالة دراسية في الجامعات ومعاذ العمران من الأساليب الجديدة للبناء والحفاظ على التوافق مع تبني أفضل محطيات المعاصرة. ولأن هذا الموضوع متعلق عليه فلن نفضل فيه بل سننتقل إلى موضوع لا يقل أهمية عن النجاح الهندسي والعقاري وهو الموضوع التسويقي وهذا موضوع خطير لم يعط كما يبدو الأهمية التي يستحقها الأمر الذي جعل منه مع الوقت نقطة الضعف الرئيسية في تحريك الوسط التجاري واجتذاب المستثمرين وكذلك في النجاح التشغيلي للشركة وربحيته والعائد الحق للمساهمين ثم في سعر السهم في نهاية المطاف.

مبادئ التسعير الثابت؟

من شروط التسعير الصحيح تحديد الاختلافات ونقاط التفاضل بين الشوارع والمناطق فلا يكون هناك سعر واحد بالترابح القابل للبناء (يسمى أحياناً متر الهواء) لتمييزه عن متر الأرض) في كل منطقة سوليدير كما هو الوضع حالياً. ومن المفارقات مثلاً أن يكون سعر لتر في أفضل شوارع الوسط وهو شارع المصارف أو ما يعادل دولار سترديت في نيويورك مساوياً لسعر المتر في شارع اللتني سابقاً أو

سلعة ما فلا يعياً بالنظر في تسعيرها ومدى عدالة التسعير من منظار السوق. ولهذا فإن السوق لن تتأخر في إثبات خطأ هذا التوجه.

اللاعبون الآخرون

إن فكرة السعر الثابت في العقارات شيء لم نسمع به من قبل لكنه مبدأ مطبق في الوسط التجاري منذ سنوات بغض النظر عما حدث للسوق في غضون ذلك، لكن كما يحصل في كل الحالات التي يعاند بها المرء الأساسيات الاقتصادية فإن نظام التسعير الذي اتبعته سوليدير يترنح الآن وهو على قارب قوسين أو أدنى من التراجع إلى سعر يجب في نظرنا أن لا يزيد في المدى المنظور عن 700 دولار للمتر المربع (وليس 950 دولاراً). ويتبين ذلك ليس فقط من خلال تحليل معدلات التأجير التي قبلت بها سوليدير حالياً وتقل أحياناً بنسبة 50 في المئة عن المعدلات التي كانت تطليها في السابق بل يمكن تبينه أيضاً من خلال الأسعار المطلوبة أو التي تم البيع بها فعلاً لبنانيات تقع في منطقة سوليدير لكنها بنائيات مملوكة من أفراد أحرار وليس من الشركة. وهذا الواقع على الأقل يحمل تذكيراً مهماً وهو أن سوليدير لا تملك احتكاراً في الوسط التجاري لأن هناك الآن مساحات كبيرة وبنائيات استردها القطاع الخاص وهو حر في تسعيرها ليس بالضرورة وفق معدلات الشركة. وعندها هل ستستقر الشركة على الاحتفاظ بسعر يناقض الأسعار التي يتم البيع فيها في عقد دارها؟

الرونة في التشويق

إن نظام السعر الثابت الذي لا يتغير عبر السنين وكذلك نظام السعر الواحد في كل منطقة سوليدير يعكس بوضوح في نظرنا افتقار الشركة لجانب مهم في العملية الإدارية وهو خبرة التضمين والتقييم العلمي للعقار. وهذه الثغرة تتناقض حتماً مع الكفاءة العالية بل ذات المستوى الدولي التي توفرت للشركة في المبادئ الهندسية والفنية. وبالنظر لهذا الغياب فقد اندفعت الشركة بصورة واعية أو غير واعية إلى تبني نظرية السعر الواحد والثابت لأنه حل «ببورتو» بدأ سهلاً في الظاهر لكنه يعيقها من الدخول في مجازفات التسعير التفصيلي، أي التعامل مع أسعار مختلفة في مناطق مختلفة أو ظروف مختلفة من النجاها دون الوقوع في خطأ الإخلال بالعلاقة الحسابية أو لغياب التفاضلي للتمييز بين

الصيفي أو ساحة الدياس أو سوق النورية. كما أن من شروط التسعير الناجح والواقعي تفاعل سعر سوليدير بصورة ديناميكية مع السوق لأن هناك حتماً علاقة طردية Correlation بين السعر المصروف في الوسط التجاري وبين الأسعار الراضية في مناطق مشابهة أو محيطة وأحياناً مصادية لشوارع الوسط وحدوده الإنشائية. وهذا العنصر مفقود أيضاً في سياسة التسعير التي اتبعها سوليدير بإعتبار أن الشركة ما زالت تحافظ على سعر يقارب 1000 دولار بالترابح القابل للبناء (أو أعلى الأصح 950 دولاراً) منذ خمس سنوات في الوقت الذي هبطت فيه أسعار العقارات في بيروت بنسبة تراوح بين 40 و50 في المئة وذلك ضمن عملية التسعير المستمرة للأسعار المرتفعة التي سجلتها السوق العامتين 1993 و1994. وتصرحت سوليدير بذلك بشيء من النجاها لقواعد السوق أو قل تصرفت بعقاري القطاع العام الذي يظن أنه يملك احتكاراً لعرض



صفقة بيع وأخرى. كما أنه حل يعطي الشركة من عبء مجابهة للمخترع الحائز المستعد للمساومة أو تقديم عروض مختلفة في مناطق مختلفة ومن مواجهة هذا الشاري بأسعار مختلفة لكل من الخيارات العروضة ثم إقناعه بسلامة الحجة التسويقية والمعطيات الفنية بأن السعر المطلوب في كل من هذه الخيارات هو السعر العادل في ظرف التفاوض على البيع.

باعتباري مستشاراً وخبيراً في التخمين والتفاوض العقاري منذ أكثر من 25 عاماً فإنني أعرف جيداً كم هو معقد الجهد والخبرة العقارية الطويلة للمطربين لاستخلاص السعر الصحيح لعقار ما وفي وقت معين ثم إقناع الأطراف المعنية بهذا السعر. إذ غالباً ما يحتاج الأمر إلى وضع مطالعة طويلة مدعومة بالقرائن وتحليل الجدي وكذلك المخاطر والعناصر التي قد تؤثر سلباً في الاستثمار قبل أن يتوصل إلى تحديد السعر الأنسب إلى الواقع مقارنة مع الخيارات الأخرى المتاحة في السوق. أي أن كل سعر في السوق يكون منطقياً أو لا يكون بقدر إمكان مقارنة (تدويره) بأسعار يكتسبها المتاحف فلا يوجد سعر في الواقع.

«الأرض بتغرق بالشهير»

نعرف أيضاً أن للتل الشعبي القائل بأن «الأرض بتغرق بالشهير» صحيح تماماً، وهذا هو سبب دهشتنا الدائمة من إقناع شركة كبيرة بإسكان تطبيق سعر واحد من قيريه «إدرياه» أي من شخص أو مجموعة أشخاص. وبمعنى أن أوضح أن نظام التسعير الثابت أوقع الشركة في فخ من صنعها لأنها بعد أن تمكنت (في مرحلة الفورة الأولى) بالفعل من بيع نحو 300 ألف متر قابل للبناء بالسعر «الثابت» 1000 دولار بالمتر القابل للبناء، فإنها فشلت بعد ذلك في تحقيق بيعات إضافية بهذا السعر من مخزونها العقاري البالغ 4,790 ألف 2م قابل للبناء، بمعنى أن النسبة التي بيعت بـ «السعر» الثابت، لا تزيد على 6 في المئة من المخزون الإجمالي وهناك صعوبة ظاهرة الآن في بيع المزيد بذلك السعر.

لكن الحاجة كما يقال أم الاختراع، وسوليدير بسماطة بحاجة ماسة لكي تباع المزيد من مخزونها الهائل بسبب حاجتها إلى السيولة أولاً، ثم بهدف استقطاب المزيد من المستثمرين إلى السوق وعليها أن تخرع شيئاً أفضل من نظام السعر الواحد والثابت

وفي وقت قريب. صحيح أن السوق اللبنانية عموماً تمر بركود لا سابق له وإن جزءاً من تراجع الطلب يعود إلى الجوع الاقتصادي (والسياسي) في البلد. لكن لا يجب لهذا الوضع أن يتحول إلى نزعته للقمود أو التمسك بسياسات ثبت عدم صلاحها بل يجب أن يكون حافزاً للجهود فغال و متماسك في مجالي التسويق والتسعير.

العودة إلى الواقع

قلنا أن الحاجة هي أم الاختراع وقد بدأت الحاجة تقود سوليدير لحسن الحظ للعودة إلى أرض الواقع، ومن أهم التطورات التي لم تسترع الانتباه لأنها تمت بهدوء هو الجسم الكبير الذي بدأت سوليدير تمنحه على بدلات الإيجار التي تتقاضاها. وقد كانت الأسعار التي تطلب في السابق بين 300 و400 دولار للمتر المربع سنوياً للمكاتب وبين 600 و800 دولار للمتر المربع سنوياً في المحلات التجارية. لكن الشركة بعد تحليل عاقل للسوق قبلت مؤخراً بخفض بدلات الإيجار إلى معدل وسطي قدره 180 دولاراً للمتر المربع سنوياً للمكاتب ونحو 400 دولار للمتر المربع سنوياً للمحلات. وساقوم أمام القارئ بعملية حسابية بسيطة أرجو أن يتسرع لها صدوره لأبين لماذا يعني ذلك أن السعر العادل للمتر القابل للبناء يجب أن يكون على هذا الأساس 700 دولار للمتر المربع وأن سوليدير تكون بقبولها بذلك الإيجارات قد حفرت بيدها قبر السعر الثابت (950 دولاراً القابل للبناء) ولم يبق إلا مراسم الدفن.

أما العملية الحسابية هي كالتالي، أولاً: إن بدل الإيجار الوسيط بين المحلات والمكاتب يبلغ الآن نحو 200 أو 210 دولارات للمتر المربع سنوياً. وبمجموع المعادلة الواضحة فإن سعر المتر المبني يبلغ عادة حاصلاً ضرب بدل الإيجار السنوي بعشر. وعلى هذا الأساس فإن سعر المتر المبني في منطقة سوليدير وحسب بدلات الإيجار التي تقبل بها الآن هو 2100 دولار.

ثانياً: إن سعر البيع للمتر المربع المبني يتألف عادة من ثلاثة «أثلاث»، ثلث السعر مقابل المتر القابل للبناء، وثلث السعر لتكلفة البناء، والثالث الأخير فيقضي ربح للطور العقاري، وعلى هذا يكون السعر الحقيقي للمتر القابل للبناء في مباني سوليدير هو 2100 مقسومة على ثلاثة أي 700 دولار بالتقدير.

إن موضوع شركة سوليدير ومستقبلها يعم كل لبنان، ومؤكد أن هذا الموضوع له جوانب عدة، لكننا بكل تواضع لا نريد النحول في تلك الجوانب باعتبار أن هناك من هو أكثر إطلاعاً وأخصصاً منا للخوض فيها بل قصرنا مداخلتنا على ما نعرفه وبطل مباشرة في علمنا وخبرتنا. لكننا من خلال استعراض سياسة التسعير المتبعة منذ سنوات نلمح، ومن هذه الزاوية وحدها، قصوراً في الرؤية والمبادرة ويجعلنا نظن بوجود مشكلة لا بد من مواجهتها ■

* العضو المنتدب لشركة «رامكو» للتخمين

والشورة العقارية

أبعاد تعديلات الملكية والإدارة في البنك الأهلي التجاري

• خفض محفظة القروض

من 55 إلى 34 مليار ريال

وخطة لتسييل الأصول العقارية

• الدولة السعودية لا تريد أن تركز

في البنك الأهلي التجاري التجربة

الغنية بالدروس لبنك الرياض

التغييرات في ملكية البنك الأهلي التجاري وما تبعها من انتخاب مجلس إدارة جديد، وتعيين الإدارات الرئيسية في البنك، ثم إقرار مجلس الإدارة لخطة عمل للسنوات الثلاث المقبلة، كل ذلك ينظر إليه المراقبون في السوق السعودية بعناية أول الفيت في مسيرة البنك المستقبلية ثم طرح أول شريحة من أسهمه للبيع على الجمهور في المستقبل القريب وعلى الأخص عبر بيع الدولة لأجزاء من حصتها التي تبلغ الآن نسبة 50 في المئة من رأس المال.

يذكر أن مجلس الإدارة الجديد للبنك تشكل من 9 أعضاء هم مطلق المطلق، إبراهيم الرميح، صالح كعكي، عبد الله باهمدان، عبد الرحمن بن خالد بن محفوظ، سلطان بن خالد بن محفوظ، عبد الله الغليقة، خالد النحاس وعبد العزيز الزيد. وتشكلت لجنة تنفيذية للبنك قوامها أربعة من مجلس الإدارة هم: عبد الله باهمدان ومطلق المطلق وإبراهيم الرميح وصالح كعكي بالإضافة إلى المدير العام للبنك عبد الهادي شايف.

وطرأ تطور مهم على هيكل ملكية البنك هو دخول عبد الله صالح كامل بحصة تقارب الـ 8 في المئة وهذه الحصة تم تجميعها من المساهمين الأفراد وبيع حصة خالد بن محفوظ وأسرتة نحو 26 في المئة من مجموع الأسهم في البنك.

ويلاحظ بقوة من تركيبة مجلس الإدارة

واللجنة التنفيذية، الرغبة الصادقة للدولة في الفصل التام بين ملكيتها الخمسين في المئة من أسهم البنك، وبين إدارة البنك التي تركت بالكامل للقطاع الخاص، وخصوصاً للقطاع الإداري الذي قام على إدارة دفعة العمل في البنك بفعالية واقتدار منذ البدء الفعلي في إعادة هيكلته في العام 1993. كما تمثلت الدولة بعضوين فقط في مجلس الإدارة مقابل سبعة أعضاء لممثلي القطاع الخاص، وتمثلت بعضو واحد من أصل خمسة في اللجنة التنفيذية هو السيد إبراهيم الرميح وهو تمثيل ضروري بسبب الدور المهم للدولة في المرحلة التالية من تركيز البنك وحاجة السلطات بالتحالي للإطلاع الدائم على وضعه وأدائه لكن من



دون أن يعادل ذلك رغبة في فرض مسار معين على الإدارة. ويمكن القول أن تركيبة مجلس الإدارة تمثل بالفعل تركيبة مثالية سواء من حيث تمثيلها المتوازن للمالكين التقليديين والجديد في البنك أم من حيث قوة الأشخاص. واعتبرت تشكيلة المجلس لذلك أكبر دليل على رغبة الدولة، وهي اللاعب الصامت، لكن المؤثر في هذه المرحلة في قيام مجلس إدارة يكون داعماً ناعماً تماماً للإدارة التنفيذية ويؤدي عن هذا الطريق إلى طمأنية جهاز الموظفين وخصوصاً القيادات العليا والوسطى، وكذلك طمأن المودعين والعملاء والمصارف المتعاملة مع البنك. وأعطت هذه التحولات الإشارات الإيجابية التي تنتظرها السوق بأن البنك الأهلي سيستمر في مسيرته كمؤسسة حديثة وقادرة بالتالي على مجابهة التحديات الكبرى التي ستواجه البنوك السعودية والعربية مع الانفتاح المتزايد لسوق الخدمات المالية وتأثير الثورة التكنولوجية وخصوصاً ثورة الاتصالات والإنترنت على مستقبل هذه البنوك والبنوك العربية عموماً.

وتعزز اتجاه الحياد من قبل الدولة في اختيار لجنة المراجعة وهي لجنة يتم اختيارها من الجمعية العمومية وتخضع لرئيس مجلس الإدارة مباشرة ويخولها القانون صلاحيات كبيرة على صعيد الإطلاع الدائم على أعمال البنك وميزانياته وسياسات استخدام الموارد وسلامة

التدخل في عمله اليومي، يوفر بالمقابل الدعم واللق للتعوي لإدارة البنك لتسيير بما يتطلبه الوضع من إجراءات، ويساعدها على إعادة هيكلة محفظة الديون ورفع نسبة التحصيل للديون المصنفة. كما أنه يوفر عامل ثقة إضافي في نظر السوق لأنه يمثل التزاماً من الدولة بدعم البنك بالاستمرار في مسيرته التي رسمتها الإدارة الجديدة وفق رؤية واستراتيجية واضحة للعالم، ويتوقع في مرحلة لاحقة خروج الدولة نفسها كمالك في البنك عبر بيع حصتها على مراحل للمستثمرين والجمهور.

من الناحية النظامية، لا بد من نشر ميزانيتين سنويتين على التوالي لكي يمكن للمشركة المساهمة في السعودية طلب طرح أسهمها للبيع. وفي حال البنك الأهلي التجاري الذي نشر أول ميزانية له كشركة مساهمة عن السنة المالية 1998 فإن نشر الميزانية المقلية للسنة المالية 1999 سيجعل البنك بعدها مؤهلاً من الناحية النظرية لطلب طرح جزء من أسهمه للبيع من الجمهور ابتداءً من ربيع العام المقبل. ومن المستبعد على أي حال أن يقوم البنك أو الدولة السعودية المالكة الآن لمخمين في المئة من رأس المال بخطة من هذا النوع في المستقبل القريب، إذ سيتم أولاً إعطاء الإدارة الهللة الضرورية لتخفيف الزخم الجديد وترجمته بنتائج ملموسة على الأرض مثل تفعيل الهيكلية الإدارية الجديدة وزيادة حصة البنك في السوق وتعزيز مكانة الوضع المالي ومحفظة القروض ومعدلات العائد على الأصول وعلى حقوق المساهمين. وكل هذه المكاسب المتوقعة من مجلس الإدارة والتدبيرات يحتاج تحقيقها لبعض الوقت، وهي شرط ضروري لتعزيز فرص طرح الأسهم للجمهور بأسعار تعكس القيمة الحقيقية للبنك وفوته الكبيرة غير الظاهرة.

في غضون ذلك سيخترن مع الإدارة الجديدة للبنك على تصنيح نوعية الأصول (راجع حديث رئيس مجلس الإدارة) من خلال استهلاك بعض من الديون المشكوك في تحصيلها وتكوين الترتيبات الكافية للديون غير العاملة (أي غير المنتجة لعائد بسبب توقف العملاء عن خدمة أصل الدين) وفي الوقت نفسه السعي لتحصيل النسبة الكبرى من هذه الديون. وفي هذا المجال حققت إدارة البنك الأهلي إنجازاً أساسياً عندما تمكنت من خفض محفظة القروض في البنك من 55 مليار ريال في نهاية 1998 إلى 34



يفترض أنه ثاني أكبر البنوك السعودية الأهلية بعد البنك الأهلي. ولا حاجة للقول أن ذلك الوضع غير الطبيعي عطل الطاقات الهائلة لبنك الرياض حيث لم يحتل المركز الذي يستحقه بين البنوك المحلية. بالعكس من ذلك فإن الدور الذي لعبته الدولة في حالة البنك الأهلي يعتبر نموذجاً للدور الإيجابي الذي يمكن للدولة أن تلعبه في توجيه القطاع الخاص ومعاونته على القيام بدوره كاملاً وليس الحلول محله. ففي هذه الحالة - أي حالة الفصل بين ملكية القطاع العام وبين الإدارة التي تركزت بالكامل للقطاع الخاص وأهل المهنة - حصل تدخل الدولة كعامل تحكم ومساندة. وفي مثل هذه الحال فإن وجود الدولة يصبح عاملاً إيجابياً لأنه بينما يريح البنك من أعباء

المؤشرات الأساسية وتأمين ظروف الشفافية مثل منع مسؤولي البنك أو أعضاء مجلس الإدارة من الاتجار بأسهم المؤسسة بالاستناد إلى معلومات غير متوفرة للهيئة الساهمين. وتشكلت لجنة المراجعة في البنك الأهلي من عضو واحد من مجلس الإدارة هو السيد عبد الله الخليفة ومن شخصيتين من خارج البنك هما السيد إبراهيم شمس والدكتور ناصر القعود وكلاهما من القطاع الخاص.

وباختصار فإن السياسة التي اتبعتها الدولة في معالجة الوضع الدقيق للبنك الأهلي، تميزت بعيد النظر وبمنظرة حكيمة لوضع هذه المؤسسة وحرص ظاهر على مصلحتها ودورها في قلب الاقتصاد السعودي. والأكيد الأكيد، من تحليل ما جرى حتى الآن، هو أن الدولة لا تريد تكرار تجربة بنك الرياض حيث كان للقطاع العام دور أساسي ليس فقط كمالك نصف أسهم البنك بل أيضاً كمالك مقرر في اختيار إدارة البنك وتوجيه سياساته وخصوصاً استخدام الموارد وسياسات التسليف، إذ أن النتيجة المعروفة لتلك السياسة كانت تكون بنك من صنف جديد فلا هو بنك للقطاع العام ولا هو، من حيث نمذجته وأساليب عمله وأولوياته التجارية، بينة للقطاع الخاص. ونشأ عن ذلك مفارقة تلمت بوجود إدارات متآخرة بالعقلية الرقابية الشديدة المحافظة للقطاع العام تقف على رأس ما كان

التغيرات في هيكل الملكية والإدارات

سبقها انقلاب إداري هادئ

في البنك أدى إلى صرف

40 في المئة من العمالة

وتجديد أكثر من 60 في المئة

من كادرات البنك

الوسطى والعليا

القيادات الوسطى والعليا وبلغ من تأثير تلك الخطوة مثلاً أن الرؤساء الثلاثة للمقطعات الرئيسية في البنك هم من الكادرات الجديدة. وهذا التجديد الواسع النطاق للمصنوف والكادرات الإدارية في البنك يعتبر إحدى أكبر عمليات التطوير الإداري التي شهدتها السعودية في تاريخها الحديث.

وتم الخفض بهدف التخلص من العمالة غير المنتجة. وفي الوقت نفسه كنتيجة لإدخال تكنولوجيا المعلومات بصورة واسعة في جميع عملياته. وبسبب خفض العمالة والتوظيف الكثيف في تكنولوجيا المعلومات، زالت الإنتاجية للموظف زائدة كبيرة. كما تم تجديد أكثر من 60 في المئة من

ملياراً في نهاية ايلول /سبتمبر 1999 أو ما يعادل خفضاً في محفظة القروض يزيد على 38 في المئة من حجم المحفظة. وأدى هذا الخفض الكبير إلى تسعين كبير في معدل السحب في البنك، إذ انخفضت نسبة الإقراض إلى الودائع إلى 60 في المئة من الودائع الإجمالية بعد أن كانت نحو 80 في المئة في الفترة السابقة. كما نجح البنك في تحصيل قسم من الدين غير العاملة.

ومن ضمن الخطوات التي ساهمت في تصدي لها قريباً على صعيد تحسين الأصول موضوع محفظة العقارات التي تجمعت عبر السنين من جراء التصفية على رهونات عقارية تسديداً لرصيد ديون.

الإنجاز الثاني الذي لا يقل أهمية لمجلس الإدارة الجديد هو تحرير الإدارة العامة للبنك للعمل وفق مقاييس مهنية في تنفيذ الخطا للقررة، وتوطيد مسيعة الإدارة بواسطة الفريق الفني التكاملي وليس بواسطة حلقة ضيقة من الأشخاص أو من شخصي. فتم تعيين عبد الهادي شافيع مديراً عاماً للبنك وأعيد توزيع نشاطات البنك بين ثلاثة قطاعات رئيسية عين على كل منها رئيس قطاع وهذه القطاعات هي، قطاع خدمات الشركات الذي عين على رأسه سعود الصبان، قطاع الخدمات المصرفية للأفراد وعين على رأسه عبد الكريم أبو الناصر وقطاع النظم والعمليات والخدمات المساندة وعين على رأسه طه عبد الله القويص. ويتولى القطاع الأخير دعم هذين القطاعين وأدارات البنك الأخرى كإدارة الخدمات المصرفية الإسلامية والتي يرأسها عبد الرزاق الخويجي وإدارة الخزينة ويرأسها أحمد فريد العولقي وإدارة الشؤون المالية والمحاسبية ويرأسها الدكتور أبو بكر باجابر وباقي الإدارات الأخرى وذلك بالبرامج والتكنولوجيات ونظم المعالجة والربط الشبكي وأمن المعلومات وغيرها. وجرى بذلك تبسيط هرم تراتب المسؤوليات في البنك.

يبقى القول أن البنك الأهلي يخلط الآن الثمار الطيبة لـ «الانتقال الهادئ» الذي تم تنفيذ من دون ضجة على كافة مستويات الإدارة في البنك منذ بداية التسعينات، وذلك عندما تولى ذمة إدارة البنك الشيخ محمد بن سالم بن محفوظ وفريق العمل من إدارة البنك وأطلق إشارة البدء بأكثر عملية إعادة هيكلة للبنك. فقد تم في غضون سنتين تخفيض العمالة لنحو 3000 موظف من أصل 7400 أي نحو 40 في المئة من جهاز الموظفين.

قائمة المسؤولين في البنك

الإدارة العليا

رئيس مجلس الإدارة / العضو المنتدب
المدير العام

- 1 - عبد الله باحدان
- 2 - عبد الهادي شافيع

قطاع الأفراد

مدير القطاع
مدير إدارة الخدمات المصرفية للأفراد
مدير إدارة الخدمات المصرفية الخاصة
مدير إدارة خدمات الاستثمار

- 1 - عبد الكريم أبو الناصر
- 2 - يلال حكيم
- 3 - جويث العلي
- 4 - فريد كزافور

قطاع الشركات

مدير القطاع
مدير إدارة العلاقات الدولية
مدير المجموعة المصرفية للشركات
مدير المجموعة المصرفية للشركات التجارية
مدير إدارة المتابعة والتحصيل

- 1 - سعود صبان
- 2 - علاء الجابري
- 3 - زياد فكري عمر
- 4 - سامي بن محفوظ
- 5 - أحمد حمدان بن محفوظ

قطاع المساندة

مدير القطاع
مدير إدارة الخدمات المساندة العامة
مدير العمليات
إدارة النظم

- 1 - طه القويص
- 2 - عبد المجيد البطاطي
- 3 - سمير بعامرة
- 4 - عبد الكريم العجي

الإدارات الأخرى

مدير إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية
مدير إدارة الخزينة
مدير إدارة مخاطر الائتمان
مدير إدارة الشؤون المالية والمحاسبية
مدير مجموعة تمويل الشركات
مدير إدارة المراجعة
إدارة متابعة التوجيهات
مدير الدائرة الاقتصادية
مدير دائرة الشؤون العقارية
مدير دائرة العلاقات العامة

- 1 - عبد الرزاق الخويجي
- 2 - أحمد فريد
- 3 - عبد الرحمن عداس
- 4 - د. أبو بكر باجابر
- 5 - طارق علي
- 6 - محمد بايرونك
- 7 - إسامة مطر
- 8 - د. سعيد الشيخ
- 9 - عبد الله بن هادي
- 10 - طارق عيد



ليبدو أنك أبداً تغيب
قابلية هذا الذكي الصغير
للتكيف مع المتغيرات



أصوات العالم أصواتكم

ERICSSON 



الدم الخليفي في البنك وعمليات التدريب للكتفة يضاف إليه الآن عامل آخر يجب أن يوفر عامل الطمانينة للموظفين هو حسم الأمور الأخرى التي يبعث عائقاً في الماضي وأدى بقاؤها إلى جو من عدم الاستقرار النفسي ووضوح المستقبل على صعيد القوى العاملة.

وبذلك يكون البنك الأهلي قد استكمل بالفعل جميع معظم العناصر الأولية التي يحتاجها في مسيرة تعزيز موقعه ودوره في السوق السعودية وعلى الصعيدين العربي والدولي على السواء. وأصبح الآن مؤهلاً أكثر من أي وقت مضى لمواجهة كافة التحديات ودخول الألفية المقبلة بكل ثقة وإصرار متسلحاً بقيادة تتسم بالإصرار وكوادر إدارية ومهنية مؤهلة تأهيلاً عالياً تساندها تقنية حديثة متوافقة مع العام 2000 وشاملة لكل جوانب العمل المصرفي في منافذ توزيع لخدمات متعددة وواسعة الانتشار، فهناك ما يزيد عن 250 فرعاً و 450 ماكينة صرف آلي وما يفوق عن 3500 نقطة بيع Pos وخدمات مصرفية تلفونية تعتبر الأفضل والأحدث في المملكة العربية السعودية، ويعمل البنك على بدء التعامل بواسطة الانترنت قريباً... وعلى المنافسين أن يتربوا بكثير من الانتباه هذه التغييرات في البنك الأهلي وما يترتب عليها. ■

رشيد حسن

لكن التقلبات التي استمرت على صعيد القيادة في البنك وبالأحرى التغيرات التي تركزت أطول مما يجب على مسألة السلطة ظلمت البنك الأهلي لهذه الناحية لأنها حجب أهمية تلك التغييرات الهيكلية التي تحققت على الأرض من الصناعة وقاعدة العملاء والرأي العام وأبقت الانتباه مهدوداً إلى مسائل سياسية، ولا كبير علاقة لها بالأجوبة التي كانت تنتظرها السوق من البنك بشأن استراتيجيته للمستقبل. وتعزز الانطباع السلبي بجمود أو ضاع البنك بسبب محاولات العودة إلى الأساليب السابقة في الإدارة.

لكن نجاح الإدارات الفنية والتي كان من أبرز عناصره آنذاك عبد الله باحمدان وعبد الهادي شافيع في المتابعة الحثيثة للإصلاحات الأساسية تحت كل الظروف، يشهد في الحقيقة على كفاءة كبيرة في اتخاذ القرارات الصعبة وتنفيذها على الأرض كما أنه زود تلك الإدارات على أي حال بخبرات واسعة ومكثفة ستكون في غاية الحاجة للبنك في مرحلة التوسع الإيجابي المقبلة.

يبقى العامل الأخير والأهم وهو جهاز الموظفين والكادرات الواسطة في البنك التي تقف في الخط الأول في التعامل مع الزبائن





عرض مستقبل البنك الأهلي بعد التغييرات الهيكلية باحمدان: الأهم مرحلياً الفصل بين الملكية والإدارة

التي تتقاطع عندها مصالح مختلفة وحسابات وحساسيات لا يمكن التوفيق بينها أولاً وجوده والقبول الواسع به من الجميع. في هذا الحوار الصريح يقدم باحمدان رؤياً واضحة وحازمة لمستقبل البنك في المرحلة المقبلة ويعين بصورة غير مباشرة ما يعتقد أنه أولويات السنوات الثلاث المقبلة سواء بالنسبة إلى الوضع المالي والإداري أو بالنسبة إلى الأداء والربحية أو بالنسبة للإعدادات لطرح حصة الحكومة في البنك. وهذا الحوار:

■ الملاحظ في تركيبة المجلس أن الدولة اختارت بوضوح البقاء جانباً وترك موضوع الإدارة للمنفين. ما هو تعليقكم؟
□ الدولة مقتنعة بإعطاء استقلالية تامة للإدارة، وهذا من ضمن للبدا الذي حصل اتفاق ضمنى عليه من الجميع وهو الفصل بين الملكية والإدارة. المالكون سواء كانوا من القطاع الخاص أم من القطاع العام ممثلون في البنك وتحديد أهدافه ووضع سياساته العامة كما أنهم يشارعون ويشاركون في أعمال الرقابة من خلال رئيس مجلس الإدارة ولجنة المراجعين وأجهزة التدقيق الداخلية والخارجية. كل هذا يدخل في حقوق المالكين. لكن مبدأ الفصل يعني أن تنفيذ الأهداف وتطبيق السياسات هي مهمة القيادة الفنية والإدارية للبنك التي يجب أن تحظى بتأييد المالكين مقابل تقديم الحساب عن أعمالها.
■ البنك الأهلي يعاني كما هو معروف من «توركة» إسعافها الديون المشكوك بتحصيلها أو كذلك ما يسمى في المملكة «الديون غير العاملة». هل لديك خطة لمعالجة هذا الوضع لا سيما إذا كان الهدف طرح حصص من البنك للبيع من الجمهور؟

وقرار. وقد أقر المجلس الآن خطة عمل السنوات المقبلة. وهو يفت بقوة إلى جانب الإدارة التقنية ويدعمها في عملها لتنفيذ تلك الخطة. والواقع أنها المرة الأولى التي يعيش فيها البنك تجربة وجود مجلس إدارة من هذا الوزن وقد ظهر للجميع الآن مساهمين وإداريين أن المجلس له دور مهم بل وحيوي لأي مؤسسة حديثة.
■ ما هي العوامل التي أوجدت بعين الاعتبار في وضع الاستراتيجية؟
□ الاستراتيجية المعتمدة من مجلس الإدارة أخذت في الاعتبار تقييم النتائج المتوقعة لتحرير الصناعة المالية وما يحمله ذلك من مخاطر المنافسة من الخارج. وفي هذا المجال وضع البنك سيناريوهات تفصيلية أوضحت الجالات التي يمكن أن تتعرض لهاخسة من الخارج وما يتطلبه ذلك من استعدادات، كما أوضحت المجالات التي لن يمكن للبنوك الأجنبية منافسة المؤسسات المحلية فيها. أخذنا في الاعتبار أيضاً عوامل ومتغيرات عدة مثل اتجاهات التركيبة السكانية للمملكة والوزن النسبي لخفشات السكان وتركيبية الداخل وأساط الانتفاخ وتبدل أساليب المعيش والكثير من العوامل المؤثرة الأخرى.

لم يأت عبدالله باحمدان إلى رئاسة البنك الأهلي التجاري (السعودي) من دون مقومات، فالرجل الذي يشرف الآن على أدق مرحلة في تاريخ البنك يبرز إلى الواجهة منذ اليوم الأول لأزمة البنك في مطلع التسعينات، باعتباره رجل المهام الصعبة، و«مايسترو» التحولات التي تحتاج إلى الكثير من الدراية والكياسة وقوة الإقناع. وبالنظر لشخصيته المعتدلة وروح المودة والبساطة التي يعالج بها الأمور أصبح عبدالله باحمدان منذ سنوات النقطة

■ ما هو وضع البنك الأهلي بعد التعديلات الأخيرة في هيكل ملكية البنك وانتخاب مجلس الإدارة؟
□ أهم ما في التعديلات وما نجم عنها أنها تضع البنك الآن وبصورة لا رجعة عنها في طريق التحول إلى مؤسسة، وبهذا التعبير أعني بالدرجة الأولى الفصل بين الملكية والإدارة وبالدرجة الثانية تولي إدارة البنك من فريق متكامل المواهب والخبرات. وقد جرى في هذا المجال تعيين فريق إداري قوي وذو خبرات وعين على رأسه هي منصب المدير العام شخص يعد من أكفأ المصرفيين السعوديين هو السيد عبد الهادي الشايف الذي عايش البنك طويلاً ولعب دوراً رئيسياً في عملية إعادة تنظيمه خلال السنوات السابقة. أهم ما في التعديلات أيضاً أنها تعكس تصميماً وتوافقاً على أن إدارة عمليات البنك والأموال التي يؤتمن عليها يجب أن تتم وفق مقاييس مهنية وفي ظروف من الحيطة والشفافية والحساسية.
■ هل يتوقعون أن يلعب مجلس الإدارة الجديد دوراً فاعلاً في قيادة البنك؟
□ مجلس الإدارة أصبح يفضل تركيبته المتنوعة والمتوازنة عامل قوة للبنك لأنه مجلس قوي ومنسجم وصاحب رؤية

وهؤلاء سيكونون القاعدة التي ستبنى عليها خطط التوسع في السوق المالية الإسلامية في السنوات المقبلة. أوه القول أن أحد النجالات التي نجحنا فيها وسنستمر في التركيز عليها هو مجال صناديق الاستثمار. أن البنك الأهلي يعتبر البنك الأول في مجال إدارة صناديق الاستثمار، ويقدر أن 60 في المئة من مجموع الأموال المولفة في صناديق استثمار سعودية تعود لصناديق البنك الأهلي، ويدير البنك حالياً 26 صندوق استثماراً منها تم إدارتها بالصيغة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

■ هل طرح حصة الدولة للمجموع هو على جدول الأعمال حسب تقديركم؟
□ الدولة لم تدخل في البنك لتبقى هذا أمر مؤكد، وينسجم مع نظرة الدولة السعودية للاقتصاد، وهي بالتالي لم تدخل في ملكية البنك الأهلي كمستثمر استراتيجي بل دخلت في نطاق إعادة هيكلة البنك وهيئة المرحلة التالية من تفعيله كبنك أهلي بل كبنك البنوك الأهلية، أي أن وجود الدولة هو وجود مساعد يرتبط بمرحلة انتقالية يفترض أن تمضي قاعده رأس المال باتجاه التجهيز.

■ هل يوجد أفق زمني معين لطرح أسهم البنك للمجموع؟
□ طرح حصص من البنك للمستثمرين الأفراد سيخوَّف على إنجاز البنك لبعض الخطوات الأساسية على صعيد تعزيز ماليته وإدائه، على سبيل المثال على ظروف السوق وقيرة استيعابها.

■ مشكلة العام 2000 هل أنتم مستعدون لها الآن؟
□ البنك الأهلي كان من أولى المؤسسات التي اغتنت اهتماماً جدياً بالأسالة. وقمنا في كانون الثاني/يناير 1997 بتكوين فريق عمل خصصت له موارد كبيرة وحددت مهمته بتحديث برمجيات البنك بالكامل وتجهيزاته بحيث تصبح متوافقة مع العام 2000. وقد تم إنجاز هذه المهمة على كافة الأصعدة في البنك بما في ذلك الأصعدة التشغيلية والإدارية وكذلك على صعيد المعدات والبنى التحتية وأجريت الانتخابات للضرورة والتعاضد بنجاح تام على هذه الأصعدة جميعاً. أضف إلى ذلك أننا اتخذنا كافة الاحتياطات من جراء احتمال تأثر الخدمات العامة مثل الطاقة الكهربائية أو المياه والوقود وحتى الخطوط التلفونية عبر الأقمار الصناعية. ■

رئيس قطاع الشركات، والأمرفه حصل في وحدات الخدمات الشخصية التي جمعت تحت قطاع واحد هو قطاع الخدمات الشخصية وتم تعيين رئيس لها.
■ البنك أنفق كثيراً على عملية إعادة هيكلة سابقة تحت قيادة الشيخ محمد بن سالم بن محفوظ ومشاركته. ما هو تقييمك لتناقض تلك المرحلة الآن؟

□ الفترة التي أشرت إليها كانت فترة استثنائية لأنها حدثت بعد أزمة الاعتماد على الشقة بالبنك واستخلاص الدروس الأولية ومنها أنه لا بد للبنك من التحول إلى مؤسسة مبنية على أسس مهنية لأن المشاكل التي تعرضناها لم تكن بالضرورة بسبب أشخاص بل بسبب مناخ وأساليب عمل كانت قد أصبحت متأخرة عن واقع الهمزة وخصوصاً واقع البنوك المنافسة المحلية منها والدولية. وأهم شيء تحقق في تلك الفترة هو أن موضوع تحويل البنك إلى مؤسسة أصبح في صدر جدول الأعمال ويوشع فيه فعلاً. لكن كما اتضح فإن السيرة في هذا التحول إلى تواليته كان يتطلب رؤية واضحة وتوافقاً تاماً بين كافة مستويات البنك وهذا كله تم تحقيقه الآن.

■ ما هي أهم الأهداف التي تعتمزون السعي لتحقيقها في السنوات المقبلة؟
□ أننا نسعى ببساطة لأن تكون البنك الأول في قطاع الخدمات الشخصية Consumer banking. أن البنك الأهلي ما زال يملك أكبر قاعدة للزبائن في المملكة وهذا رغم الظروف التي مر بها ورغم أنه لا يعمل بكامل طاقته في تقديري. لننصوّر إن ما الذي يمكن تحقيقه إذا كان البنك يعمل بكامل طاقته ويوظف جميع موارثه للمنافسة من جهة ثانية فإن هدفنا الذي لا يقل أهمية هو تطوير خدماتنا المصرفية الإسلامية. وهذا القطاع بخلافه منذ تسع سنوات وأصبح اليوم أحد أكبر قطاعات الخدمات في البنك. إذ أصبح لدينا ستهن فرعاً مخصصاً بتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية. ولقد تم هذا النمو بصورة تدريجية يمكننا من استيعاب تقنيات الصلة الإسلامية وتطويرها على أسس صالحة وتم ذلك بمساعدة هيئة شرعية تضم فقهاء ومهندسين أجلاء وذوي ريع في مجالهم. وتكون لنا مع الوقت قوة كبيرة من المصرفيين الإسلاميين والفنيين الأكفاء

□ لست راضياً عن هيكله اللزائنية والموجودات. وليس سرا أن تركيز اللزائنية وتحسين نوعية الأصول معاً هي الأول كترئيس لمجلس الإدارة، كما أنني أعطيت الموضوع اهتماماً خاصاً منذ البداية. لقد قلنا بخفض كبير في محفظة القروض لكن وضع المحفظة ما زال غير مرضي ويحتاج إلى مجهود.

■ هل سيتبع تشكيل مجلس الإدارة إجراء تغييرات على مستوى الإدارات؟
□ البنك الأهلي أصبح من أفضل البنوك لجهة نوعية الكفاءات الإدارية التي يضمها على كافة المستويات. وقد كان العمل قائماً بلا توقف على اكتساب الكادر الخبير من خارج البنك وكذلك تكوين وترقية الكادر المؤهلة من داخل البنك وقد نجم من هذه الورقة المستمرة منذ أكثر من ست سنوات تحول كبير في العمق الإداري للبنك. أما عن التغييرات فإننا أعدنا تشكيل البنك وفق تقسيم النشاط على ثلاثة قطاعات رئيسية: الأول هو قطاع عمليات الشركات Corporate، ويتعلق بها جميع الخدمات والتعاملات مع المؤسسات والشركات. أما الثاني فهو قطاع خدمات الأفراد ويتولى المنتجات المصرفية الشخصية على اختلافها مثل التسليف للأفراد وقروض الاستهلاك وبطاقات الائتمان والعمليات المصرفية الخاصة Private banking والصرافة للزائنية أو الصرافة عبر الإنترنت وغيرها. أما الإدارة الأخيرة فهي إدارة النظم والعمليات والخدمات المساندة والتي تتولى تقديم الدعم التكنولوجي واللوجستي لكافة الوحدات العاملة وهذه الإدارة مهمة وهي مثل القلب لجسمه لأنها هي التي توفر البنى التحتية الحيوية من نظم وبرامج وعمليات ربط شبكي وشؤون أمن المعلومات ومستويات الوصول وغير ذلك. كما حافظنا على استمرارية فصل الخدمات المصرفية الإسلامية والتي نوليها أهمية خاصة. وأهم شيء في هذا التنظيم الجديد أنه ينط إلى حد كبير التنظيم السابق الذي كان قسم نشاط البنك إلى 11 قطاعاً على رأس كل منها مدير وجميعهم كانوا يمدون إلى رئيس لجنة الإدارة إلى نائبه، لكنهم العليات. هذا التقسيم الإداري خلق التباسات حول نطاق اهتمام كل دائرة وأحدث تشكيكاً أحياناً تصرفت الإدارات كمناصفة لبعضها البعض على الزبائن. أما الآن فإن التقسيم القطعي أبقى عليه لكن تم جمع كافة القطاعات أو الوحدات التي تدير شؤون الشركات تحت قطاع الشركات، وأكل الإفراط عليها إلى




لا بد من تربية الصغار على العمل والجد والاجتهاد والالتزام بالقيم والفضائل.

دع الأطفال يلهون ويمرحون. لا تدعهم يدخنون.

التدخين قتلًا ليس للصغار وعليهم الإبتعاد عنه.
كيف يمكننا أن نساعد على إبعاد الصغار عن السجائر؟
من خلال جهد جماعي يشارك فيه
الأهل وأولياء الأمور والمسؤولون
والباعة وشركات التبغ والمريون..
يتعاونون على تطبيق سياسة مسؤولة وعقلانية
قوامها: الصغار يجب ألا يدخنوا،
لأن التبغ ليس له مكان إلا عالم الصغار.

معاً تكافح تدخين الصغار

جمعية الشرق الأوسط للتبغ المحدودة (ميتا) 
منذ ١٩٩٥، جعل م.م.م. د.م.م. الإرادات العربية المتحدة
الأعضاء.

فياحب موميس إيترنشيوينال • بريتش أميركان توباكسو • آر جيه رينولدز • جيهان توباكو إيترنشيوينال

عبدالله السعودي للاقتصاد والاعمال: الأسهم نقاعة تنتظر الانفجار



■ بدأت بالقول أنك كنت تعتبر التفاوض شرطاً للعمل المصرفي. ربما كنت متفائلاً بالمؤسسة العربية وبقدرةاتها لكن على ما اعتقد لم تكن شديد التفاوض بالوضع العام؟

□ دعني اعترف بأنني حتى عندما كنت في قلب الصناعة كنت أتصمّم التفاوض أحياناً. ولم يكن مناسباً لي على أي حال أن أفصح عن كل ما اعتقده وأنا على رأس مؤسسة لها حساباتها أو قل ربما كانت لدي أو هام بأنني وأنا على رأس أكبر مؤسسة مصرفية عربية يمكن أن أمارس تأثيراً إيجابياً على الاتجاه العام.

معضلة العمل المصرفي

■ ما هي في نظرك المعضلة الأساسية التي تواجه العمل المصرفي العربي حالياً؟

□ أهم معضلة هي أن المسؤولين عن السياسات وتوجيه المؤسسات المالية العربية لم يعوا حتى الآن التحولات الكبيرة التي حصلت في السنوات العشر الأخيرة على جميع الأصعدة ولا تأثيراتها المصيرية المحتملة على العمل المصرفي العربي. فهم، مع بعض الاستثناءات التي لم ترق إلى الأهم، لا زالوا سائرين على النسخ السابق إما لأنهم غير متابعين وغير متبهرجن بالتطورات

عبد الله السعودي مصرفي عربي ليس إسماعلياً هوياً بل انتماء وقناعات وطموحات تكاد تقارب اليوتوبيا في نظر «الواقعيين» العرب لكنها في نظر السعودي فرص حقيقية يخسرهما العرب كل يوم ليس بسبب عدم واقعيته كأهداف بل بالعكس بسبب غيبوبة العرب أنفسهم عن الواقع المزيف بسرعة للساحة المصرفية والمالية في العالم. فالانتماء بعدم الواقعية يركّز في نظره على القياديين العرب القانعين بالقليل والخافلين عن المخاطر التي تتجمع في طيات التحولات الكبرى والسريعة في النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

يبدو عبد الله السعودي اليوم أكثر تمرّراً ومقدرة على الكلام بصراحة ووضع النقاط على الحروف أو على الأقل على بعض الحروف المهمة في الصناعة المصرفية العربية. وفي الماضي كنت في المؤسسة العربية المصرفية، كنت أشرط على أي شخص يريد العمل في المصارف أن يكون متفائلاً وكانت نريعتي بسيطة: إذا لم تكن متفائلاً بالمستقبل فإن الخيار الطبيعي هو أن تقفل أبواب البنك وتنتقل إلى شيء آخر. لكن الآن وأنا خارج أي مسؤولية بنكية أصبحت أجلس في كرسي التراقب الحر، ومن هذا الكرسي أجدرني عدت إلى طبيعتي كإنسان ينصرف ويفكر بالحس السليم للأشياء وليس وفق حسابات الصناعة المصرفية ومن هم فيها. وإنسان وكمراتب حز أقولها بصراحة: إنني متشائم.

وللمصرفي العربي القوي الذي تحول يوماً إلى هدف أساسي للولايات المتحدة يبدو هادئاً بل ومرتاحاً. «على الأقل من الناحية المهنية ما زلت منتجاً وقادر على ترتيب عمليات كبيرة وبسبب ذلك حققت ربما في سنتين أو ثلاث أكثر مما حصلت عليه في البنك طوال 15 سنة».

في جناح في فندق اليريسنول في بيروت، أجرت «الاقتصاد والأعمال» معه «درشة» حول أفق العمل المصرفي العربي والمصاعب التي تنتهذه فكانت هذه المحادثة:

التحويلات الحاصلة، وأما لانهم لا يملكون بدائل وخيارات حقيقية في وجه الوضع الزاحف ويخسرون لذلك تصفية النفس بأن الأمور سحل نفسها بنفسها.

مؤشران ذو دلالة

■ على السطح على الأقل، البنوك تقول أنها استعدت لتلك التطورات من خلال إدخال الأنظمة الحديثة وتطوير منتجاتها لمواجهة السوق، ماذا عليها أن تفعل أكثر؟
□ أهم شيء في ما اصطلمنا على تسميته بالعولمة ليس التقنيات الأساسية فحسب، وهذه وسائل يمكن توفيرها، لكنه أيضاً الحجم. والبنوك العربية ما زالت لا تملك الحجم فهي في معظمها دكاكين صغيرة بمقاييس إيسوي والدكان لا يمكنه عملياً أو اقتصادياً إقتناء التقنيات والكفاءات والعمق الإداري الذي يمكن للبنك الكبير أو المعلق أن يوفره لخدمة عملائه، هذه قاعدة جوهرية ولا تختمل أي استثناء، هذا الواقع أوجد أصلاً تفاوتاً كبيراً بين البنك الشامل Global وبين البنك المحدود الإمكانيات حتى لو أورد هذا الترتيبي بزي البنك الشامل من حيث التقنيات والمضاربات فإن ذلك لا يجعل قدرته أكبر على خدمة زبائنه، مثل ما هو ممكن للبنك المعلق، وإني أتيت إلى أن ما نسميه بلغة المصارف الـ 10 في المئة الذين يملكون 90 في المئة من الأموال والشركات، أصبحوا ويصحبون كل يوم أكثر تضيقاً وخبرة وهم سيجأون بالتالي إلى بنوك يمكنها خدمتهم حول العالم وعلى جميع المستعدة. هناك مؤشران بسيطتان يخلصان هذا الاتجاه إلى بنوك الحجم.

الأول أنه، بينما ازداد عدد سكان العالم زيادة هائلة (وقد بلغ الستة مليارات مؤخرًا) فإن عدد المصارف في العالم تراجع بنسبة تقارب 50 في المئة وذلك بسبب عمليات الدمج وغيرها من عمليات التركزز المصرفي. المؤشر الثاني هو الزيادات الهائلة التي حصلت في القاعدة الرأسمالية للبنوك الدولية. وأعلى مثالاً على ذلك سيتي بنك. وعندما دخل الوليد بن طلال البنك العام 1990 كان رأس مال البنك 4,2 مليارات دولار. الآن أصبح رأس مال البنك حسب سعر السهم في البورصة 140 مليار دولار أي أنه أصبح 30 مرة ما كان عليه قبل 10 سنوات أو أقل. وقد حدث الشيء نفسه تقريباً لأربابئ المصارف في الصناعات الكبيرة. بيمار بنز مثلاً انتصحت بكارايسلو وأصبح رأس مال

الشركة الجديدة 70 مليار دولار. وهذه الشركة لو كانت تريد الاقتراض فإن سيتي بنك برأس مائه السابق لن يكون في إمكانه إقراضها أكثر من 400 مليون ريال (10 في المئة من رأس مال البنك كحد أقصى). الآن لنفكر الزيادة الهائلة التي حصلت برساميل البنوك الدولية بحجم الزيادات التي طرأت على رساميل المصارف العربية خلال السنوات العشر الماضية. بلكاند زادت هذه الرساميل مرة أو مرتين خلال السنة نفسها.

عندما أسست المؤسسة العربية المصرفية وحددنا رأس مالها يومذاك بـ 10 مليارات دولار تعجب بعض الناس، حتى بعض المساهمين تصاموا عندما طلبنا تغطية الجزء الثاني من رأس المال المصدراً توريدون المال. أما نحن فكاننا نعلم أن الحجم عامل حاسم في دخول العمل المصرفي العربي الساحة الدولية. لكن في ذلك الوقت المال كان متوفراً مع ذلك لم يبادر أحد إلى اغتنام الفرصة. أما الآن فلو سالتني تأسيس ABC جديد فإنني سأقول لك: مستحيل. لأن الأموال ببساطة لم تعد موجودة.

■ هل يعني ذلك أن على البنوك العربية أن تفتش على سبل للإندماج؟
□ بالتأكيد، على الأقل بالنسبة لتلك المؤهلة لتكوين وحدات كبيرة وعالية الكفاءة. وقد أصبح الوقت دافعاً على أي حال. لقد تأخرنا كثيراً. ولهذا فإنني كتبت لكم تعليقاً على موضوع الدمج قلت فيه أن المطلوب الآن أصبح إنقاذ ما يمكن إنقاذه.

المشكلة ليست في السوق

■ ألا تعتقد أن مشكلة البنوك العربية هي مشكلة تشردن المنطقة العربية إلى أسواق صغيرة، أي أن السوق نفسها لا توفر حوافز لقيام مصارف مملقة؟ ومثال ذلك الكويت الوطني وأصبح هذا، فهذا البنك كان عنده دائماً طاقة للتوسع ولكن الضيق النسبي لحجم الاقتصاد الذي يعمل ضمنه وقف دائماً عائقاً.

□ حجم السوق المحلية لم يعد بالضرورة العامل الحاسم بل المسألة مسألة رؤية وطموح وخيار استراتيجي. إذا أرادت دولة عربية (أو مجموعة من العرب بناء بنوك دولية ذات حجم فائهم يحتاجون بالطبع إلى استراتيجيات محدّدة لا علاقة لها بتكبير البنك المحلي. عندما بنيت المؤسسة العربية المصرفية مثلاً انطلاقاً من البحرين الصغيرة لم يكن حجم السوق هو الهاجس بل استراتيجية التواجد في الأسواق الدولية عبر سلسلة من عمليات التملك بقصد بناء قاعدة الخبرة والشبكة والعلوم ثم العودة إلى السوق العربية. في هذا كنت دائماً مهتماً بتجربة مجموعة فونغ كونغ وشانغهاي التي أصبحت اليوم إحدى أكبر المجموعات المصرفية المتنوعة في العالم لكنها تعمل في سوق صغيرة في هونغ كونغ.

خذ أيضاً مثال سيتي بنك. في محاضرة أخيرة له قال جون ريد أن هدف البنك هو أن يكون له مليار عميل في العالم. فمن أين سيأتي جون ريد بالمليار عميل؟ مؤكداً ليس من السوق المحلية الأمريكية رغم كونها أكبر سوق في العالم لأنه لا يوجد في الولايات المتحدة 10 في المئة من هذا العدد. والجواب أنه يلخص لنا بجملة صغيرة ما يقصده اليوم بالعولمة. فالبنك الأمريكي يستهدف بناء قاعدة من مليار عميل بالاستناد إلى تحليل علمي وليس تخيالي الإنكنايات التي ستفحقها انقلابات مثل هدم أسواق المال المالية وعولة أنظمة الدفع والتجارة الإلكترونية والصرافة الدولية والربط الشامل والفوري للناس بأنظمة اتصالات وبواعد بيانات تغطي كل مجالات

أشم
عناصر العولمة
ليست التقنيات
بل الحجم
والشمولية
ومن هذا المنظور
معظم
البنوك العربية
ما زالت
دكاكين صغيرة

تجربتنا ABC
ومجموعة
هونغ كونغ
شانغهاي
تظهران بوضوح
أن حجم
السوق المحلية ليس
شرطاً حاسماً
لبناء مجموعات
مصرفية دولية

تأخرنا كثيراً في موضوع الدمج وكل المطلوب الآن إنقاذ ما يمكن إنقاذه

الحياة والتجارة. وهذا الاتجاه سيؤدي عملياً إلى «تحريره» زبون البنك، وخصوصاً الزبائن الخاصين الذي يملك فوائض مالية، من أسواق السوق المحلية ويجعله هدفاً للبنوك الدولية القادرة على إرضائه بشتى الابتكارات والشروط التنافسية. وسيؤدي التنافس الشديد بين البنوك ذات الحجم إلى خفض تكلفة الخدمات المصرفية ويضغط بصورة شديدة على البنوك المحلية التي سيكون عليها إما تحقيق الفعالية نفسها وإمسا الخرج من السوق. ثم يجب أن



الوكالات ستفرض على البنوك «تصنيف» مستترضيها كشروط لحصولها

لا تنسى أمراً أساسياً هو أن معظم أموال الأفراد موجودة في الخارج وليس في السوق المحلية. وبالتالي فإن البنوك الدولية تضح يديها عليها أصلاً.

تصنيف الزبائن

■ هناك كلام متزايد عن اتجاه الدول الغربية لوضع «مواصفات ومقاييس» للبنوك يكون الهدف منها مزيداً من التنظيم وبالتالي «الفريلة».

□ الذي جرى حتى الآن من وضع قواعد للحلابة واشتراط للزيد من الإفصاح

والشفافية إنطلق حتماً من مصالح وأوضاع الدول المتقدمة. لكنه حمل ولا شك فوائد كبيرة للبنوك في الدول النامية. على أي حال الواقع هو ببساطة أن الدول المتقدمة هي التي تقفز وعليك أن تتبع إذا أردت البقاء في السوق. بعد تعاملهم بأزول وضعا قواعد للعمل الرقابي من قبل البنوك المركزية ثم شعروا دور وكالات التصنيف مثل موديز وستاندارد أند بورز. الآن هم يعدون لتشريع جديد يفرض على البنوك وضع تصنيف لعمالها كشرط مسبق لقبول وكالات التصنيف تقييم البنك. كما أنهم يعدون لمجموعة من البرامج والنظم (Manual & Procedures) العالمية التقنية، سيفرض على أي بنك محلي الالتزام بها لكي يتسنى قبوله كبنك مراسل من البنوك الدولية والهدف من هذا التعميط الجديد هو تمكين البنك الأجنبي من ربط برامج المراسل المحلي مع برامجه. وهذا الربط مع الاشتراطات «العملية» التي ترافقه قد لا يتسنى للبنك صغير الحجم توفيره ما سيفرض بالتالي بقاء هذا البنك خارج شبكة المراسلين. فنحن في عصر الهيمنة ولا يوجد مرجع يمكنك إذا شعرت بالفن أن يعدم ملاءمة ما يفضلونه لك، أن تشكو أو تستأنف إليه.

فجأة الأسهم

■ أنت الآن في موقع للمستشار الاستثماري لعدد من المجموعات فضلاً عن علاقتكم بمجموعة «فيات» و«بنك الاعتماد اللبناني». كيف ترى من هذا الموقع وضع البورصات وخصوصاً سوق الأسهم؟

□ الذي يحصل أصبح خارج أي معقول، ووضع بعض الشركات في بورصة نيويورك بذكرني بسوق المناخ في الكويت. أسعار شركات الإنترنت والاتصالات والبرامج وكل شيء أمامه com. لم يعد منذ زمن طويل أي علاقة لها بالواقع وخصوصاً بالريحية. وأعطى مثلاً أن شركة مايكروسوفت التي أصبحت قيمة أسهمها في السوق مؤخراً نحو 500 مليار دولار لم تؤزع ربحاً تقديراً على السامعين في حياتها بل ستراتيجيتها توزيع أسهم. الآن إنتبهوا إلى مشكلة العام 2000 مع ما قد تجرؤه من مشكلات على قطاع التكنولوجيا الريفية وخصوصاً النزاعات القانونية ومطالبات التعويض بالوف للمليارات.

وقد بدأ القطاع يخسر على جميع الجبهات وهو سيخسر بل قد يتلقى صدمة قوية قبل نهاية العام. هم يطمحون الناس لأن الوفاء للمليارات إلتئمتها الآن هذا القطاع. لكن العد العكسي مستمر والناس ينتهبه قريباً إلى المخاطر الكبيرة للتضخم في قطاع الـ High-tech.

هل نحن أمام فقاعة؟

□ حتماً ومن دون أي شك. ونحن أيضاً على أعقاب دورة هبوط اقتصادي عالمي. وفي نظري للفقاعة ستنفجر في أي وقت الآن ولذا فإن الاستراتيجية التي أنصح بها هي تحقيق الأرباح بأسرع وقت والتوجه نحو الأصول السائلة. في جلسة أخيرة مع بعض المستثمرين العرب عجزت عن هذه النصيحة وكان هناك مستشار أميركي وهو غني الأغنية السائلة هذه الأيام في دول مستريت من أن هناك فرصاً وأن السوق لم تصل بعد إلى حد. وأنا قلت لهم صحيح هناك فرص لكن المخاطر للمزيد من جراء احتمال عملية تصحيح كبيرة ومؤلة أصبحت أكبر بما لا يقلص من أي ربح إضافي قد يتوقع البعض تحقيقه. ■

من اسطنبول إلى سياتل ستراتيجيات مصيرية مع نهاية القرن

الدكتور شفيق المصري

شهد النصف الثاني من شهر تشرين الثاني / نوفمبر من العام 1999 قمتين دوليتين كبيرتين: قمة اسطنبول للدول المشاركة في منظمة الأمن والتعاون في 17 و 18 تشرين الثاني / نوفمبر 1999 ومؤتمر سياتل (في آخر الشهر الماضي وأول كانون الأول / ديسمبر الحالي) للدول المشاركة في منظمة التجارة العالمية. والواقع أن قمة اسطنبول (التي حضرها ممثلو أربع وخمسين دولة) أفرزت عدداً من الاتفاقات والأطروحات التي تشكل، أحياناً سابقة خطيرتها على أحكام الشرعية الدولية وتحديدات سافرة لأطرها وضوابطها.

وكذلك فإن مؤتمر سياتل الذي يأتي تويجاً للاتفاق الاقتصادي الأمريكي-الصيني وتراجعا ملحوظاً للموقف الأوروبي بشكل، هو الآخر، نموذجاً عن الهمهمة الأميركية للتواصل والتي قد تمتد إلى العقد الأول من القرن للقرن.

ولعل أخطر ما في هذين المؤتمرين أنهما يستدعيان قراءة جديدة لفهم التغيرات الجيوسياسية المعاصرة، قراءة تتخلل عن مفردات الشرعية الدولية وأحكامها وعن مقدرات السيادة الوطنية وأبعادها وعن التاريخ المعقد للعلاقات الدولية ومعتقداتها.

— قمة اسطنبول التي حضرتها أربع وخمسون دولة وبعض الدول الأخرى للتعاظمة آسيوياً ومتوسطياً جمعت معظم الدول، في أوروبا الشرقية، التي كانت تنور في ذلك الاتحاد السوفياتي، وجمعت أيضاً معظم الدول التي كانت تشكل وحدات فدرالية في هذا الاتحاد السوفياتي، وكلها أجمعت على إدانة روسيا في الشيشان، وطالبت بوجه من التدخل السياسي في مسألتها.

— ومؤتمر سياتل لنظمة التجارة العالمية التي كانت قد استندت الصين من عضويتها على الرغم من الراجعات التي استغرقت سنوات من دون طائل. هذا المؤتمر ينعقد على وقع دعوات إيجابية حارة لدخول الصين في المنظمة، فهذه المنظمة (بشهادة مسؤول أميركي) لن تصبح عالمية فعلاً إلا بعد انضمام الصين إليها.

— والمؤتمر العالمان في اسطنبول وسياتل ينعقدان من دون أي حضور فاعل ولا حتى رمزي للأمم المتحدة، هذا مع العلم بأنهما يندرجان أصلاً في سياق المنظمات الإقليمية التي تهدف وتعمل ضمن إشراف الأمم المتحدة أو بموافقتها أو بالتشسيق معها، ولعل

إيراد بعض التماذج والأمثلة عن أجواء المؤتمرين أو نتائجهما يعطي فكرة أكثر وضوحاً عن الأبعاد الأمنية والاقتصادية التي سيشهدهما العقد الأول على الأقل من القرن المقبل.

قمة اسطنبول:

شهدت قمة اسطنبول عدداً من التغيرات التي تعني هذه المنطقة بشكل مباشر أو غير مباشر ومنها:
— مسألة أنابيب النقط: حيث قررت القمة بعد جدال طويل استمر سنوات وكان يتعلق بتمرير أنابيب النقط من محيط بحر قزوين إلى الشاطئ المتوسطي (أو الأسود) إلى الدول الأوروبية المستوردة، وكانت روسيا تصر على تمرير هذا الخط إلى البحر الأسود لتلج في ذلك لمصالحها الاقتصادية المباشرة ومن ثم الاستراتيجية العامة.

كذلك برزت دعوات غير كثيفة لتمرير هذا الخط القزويني من دول آسيا الوسطى المصنفة إلى إيران ومنها إلى الدول الأوروبية المستوردة، أما الرأي الثالث وهو الذي حسمت القمة وضعه وأقرت اعتماده فهو الذي تؤيده الولايات المتحدة والقاضي بتمرير الخط القزويني عبر تركيا إلى المتوسط ومنه إلى أوروبا.

المعروف أن اعتماد هذا الخط عبر تركيا يحدث متغيرات كثيرة، — فهو يزيد من الأهمية الاستراتيجية لتركيا نفسها ك بوابة أساسية لآسيا الوسطى ومحكمة مصيرية لتبادل أوروبا — آسيوي نظمي وثيق.

— فهو يتيح للولايات المتحدة أن تنفذ من هذه البوابة التركية إلى دول آسيا الوسطى لكي تعمز التعاون بينهما، لاسيما إذا استطاعت أن تطور هذا التعاون إلى مستوى العلاقات الاقتصادية للتبادلة.

— وهو يبعد روسيا عن هذه الدول الآسيوية الوسطى المصنفة للنقط على الرغم من وجود ما لا يقل عن عشرة ملايين روسي فيها، كما يبعد إيران عنها، على الرغم من وجود علاقات إسلامية وطيدة معها.

— وبذلك تبقى تركيا على مستوى مرموق من الروابط: التركمانية مع دول آسيا الوسطى والإسلامية مع القوقاز والاقتصادية مع دول أوروبا والدفاعية مع أعضاء الحلف الأطلسي، هذا فضلاً عن حلفها الاستراتيجي مع إسرائيل.

بـ أما على المستوى الأمني فقد كانت منظمة الأمن والتعاون حريصة على توثيق التعاون الإقليمي فيما بينها، بما في ذلك مشاريع الدفاع المشترك. وقد أُنجزت للنظمة اتفاقات عدة لضبط التسليح وفرض الاستقرار الإقليمي واعتماد إجراءات بناء الثقة والأمن. ولدى الآليات للنظمة استعداد كافٍ لتبادل المعلومات وتعزيز إجراءات بناء الثقة والأمن... الخ

كما أن المنظمة ساهمت في تقريب وجهات نظر مختلفة من أجل إبرام للعامة الدولية لحدث من الأهمية الإقليمية في أوروبا. وهي الاتفاقية الدولية التي بدأت منذ العام 1990 تكفل استقراراً أوروبا شاملاً يراعي الحدود المؤسسة منذ اتفاق هلسنكي 1975 ويقسح في مجال التفاهم والحوار السلمي.

أما على الصعيد الأمني - السياسي الراهن فقد شهدت قمة اسطنبول توكيدا على:

- تلازم الاعتبارات الأمنية لدى الدول المشاركة بحيث تتعاقد جميعها للحفاظ على سلامة حدودها وأمنها السياسي والاقتصادي معاً.

- وتلازم التعاون الميداني والاستراتيجي بين عام منظمة الأمن والتعاون وبين الحلف الأطلسي من جهة ثانية. ولعل حضور الأمين العام للحلف (بعد أن سؤي الأمر مع روسيا) دليل على تعميق التنسيق والتعاون بينهما.

- وتلازم الإجراءات الأمنية الوقائية كضبط التسلح والديبلوماسية الوقائية والإنذار المبكر... الخ.

كذلك شهدت القمة تركيزاً على الأمور والقضايا السياسية المتعلقة بالديمقراطية وحقوق الإنسان.

والجديد للملاحظ هنا يمكن أن يلخص في أمور قد تصمد لغاية نهاية العقد القليل ومنها:

- أن منظمة الأمن والتعاون ستعزز وظائفها التنسيقية مع الحلف الأطلسي من أجل تشكيل قوة رابعة في القارة الأوروبية وامتداداً باتجاه القوقاز وآسيا الوسطى وأمريكا الشمالية وذلك كله على حساب الأمم المتحدة وصداقتها.

- أن هذه المنظمة تسعى إلى إحتواء أي تطوع إقليمي روسي سواء باتجاه الدول التي كانت تشكل الاتحاد السوفياتي السابق أو باتجاه دول أوروبا الشرقية، ولذلك فإن مجموعتي الدول هذه مرتاحة إلى إطار منظمة الأمن والتعاون وتسعى إلى تفعيل دورها الرابع.

- إن هذه المنظمة تسعى إلى توسيع دورها باتجاه جنوب المتوسط، ولذلك فإن الدول المتوسطية الستة التي حضرت القمة (الجزائر، مصر، الأردن، المغرب، تونس وإسرائيل) قد أصبح أكثر عدداً وأكثر فاعلية في المستقبل. وهي على كل حال، حضرت بصفتها شريكات متوسيطات وليس بصفة أعضاء أصليين في المنظمة (وهي لم تزحجها في الحضور مع إسرائيل).

- فالمطلوب، على ما يبدو، أن تصبح هذه للمنظمة آلية دولية للإستقرار الدولي وليس الأوروبي وحده وأن تبقى تحت الإشراف الأمريكي المباشر.

مؤثر سياتل:

1- الواقع أنه لا يوجد أي تعارض وظيفي بين المذهب الاقتصادي الذي أعلنت منظمة الأمن والتعاون عن التزامها به وبين الاتجاه العام الذي تنادي به منظمة التجارة الدولية. فقد أعلنت منظمة الأمن والتعاون منذ مؤتمر برن 1990 عن أن دول هذه المنظمة تلزم بمبادئ اقتصاد السوق، وأنها ستزيل العوائق التي تحد من حركة الاقتصاد العالمي. كما اقترحت المنظمة عدداً من الآليات والوسائل التي تكفل التوافر والتعاون بين جميع أعضائها.

والحكمة التي تنطلق منها دول منظمة التجارة العالمية هي أن التجارة أداة لتعزيز السلام وتبادل الثقافات بين الدول. ولذلك فهي

تهدف إلى بناء السلام والأمن الدوليين بأعلى قدر من الكفاية والقبول الطوعي لما في ذلك من مصالح متبادلة ومنافع متماثلة بين الدول.

والواقع أن مؤتمر سياتل يواجه تحديات كثيرة لإرضاء جميع الدول الأطراف فيه، فهو مطالب أصلاً بتوفير حركة كاملة للاقتصاد دول الشمال من دون أي عائق، ومطالب ثانياً بتوفير القواسم المشتركة للمصالح الأمريكية والأوروبية التي تستقطب ثلثي الاقتصاد العالمي، ومطالب ثالثاً بمساعدة دول الجنوب لا سيما الدول الأقل نمواً في مواجهة الصعاب الاقتصادية الثقيلة، ومطالب رابعاً بالتوفيق بين حرية المنافسة الاقتصادية وضرورة التحكم الاجتماعي للالتزامات العمل... الخ.

2- ولكن صانعي القرار الاقتصادي الدولي لا يهتمون بكل هذه الاتجاهات وإنما يصوّرون على رسم ستراتيجياتهم الاقتصادية للسنوات القليلة من القرن الحادي والعشرين، وهذه الستراتيجيات لا تتفق حكماً مع البنود الأخرى التي تطالب منظمة التجارة العالمية بتحقيقها.

- وفي سياق العلاقات الأمريكية - الأوروبية ثمة خلاف حول السياسة العمالية الزراعية وتهم متبادلة بين الطرفين لهذه الجهة. ويسعى الفريقان إلى تذليل هذه العقبات خارج نطاق المنظمة ودخلها. إلا أن المنافسة العادلة بين الفريقين ستبقى السمة المميزة لأجواء الاقتصاد العالمي خلال السنوات المقبلة. والمفارقة هنا أن دول الشمال تسعى إلى رفع كل أنواع السياسات العمالية في دول الجنوب في الوقت الذي تحرص على اعتمادها في بلدانها.

- وفي سياق العلاقات الأمريكية - الصينية، كانت الولايات المتحدة ترفض قبول الصين في المنظمة من أجل الضغط عليها لفتح أسواقها أمام الصادرات الأمريكية، وعندما تسنى لها ذلك وعقدت اتفاقها الشهير مع الصين في 11/15/1999 باتت ترحب بدخول الصين، بل تعتبر أن للمنظمة لاكتساب الصفة العالمية إلا بعد انضمام الصين إليها. والمعروف أن هذا الاتفاق اقتصر على المصلحة الأمريكية وحدها وأن الدول الأوروبية تعترض على هذا الإجراء لأنها لم تستفد منه مع أنها كانت مع دخول الصين للمنظمة منذ وقت طويل. والمفارقة هنا أن الشعارات التي كان الغرب يطبقها ولا يزال من حقوق الإنسان وديمقراطية النظام وما إلى ذلك كلها تتبخّر لدى إبراز المصالح وبلورتها. ولعل إسرائيل أكثر المستفيدين من هذه البراعماتية الغربية. فهي (إسرائيل) لم تكتسب كثيراً بالانتماءات الأمريكية الموجهة إليها من التعامل التقني الكثيف مع الصين ولم تتعرض مصالحها أيضاً لأي انتكاسة على رغم التأكيد الأمريكي من أنها باعت بعض التقنيات الأمريكية الأصل إلى الصين ذاتها.

- وفي سياق العلاقات الأمريكية - الخليجية فإن الولايات المتحدة تفرض شروطاً مسبقة على بعض دول الخليج (الكويت والعمان والقطر والكويت والكويت والكويت) من أجل دعم طلبها للدخول لمنظمة التجارة الدولية. ولهذا أكد بعض المراقبين الأمريكيين أن هذه المنظمة لو لم تكن موجودة لتوجب وجودها لأنها تمثل صوت أميركا تعبيراً كما تمثل صوتها اقتراعاً. ■



مدينة مليئة بالمفاجآت العائلية

أهلاً بكم في ديرة دبي حيث المشي والرحل في كل وقت. تجدون فيها مراكز التسوق المشهورة عالمياً، ملاعب الخوفا، الخضراء الفسيحة، الرياضات المائية الرائعة، الشواطئ النظيفة الواسعة وبالطبع الحياة الليلية الممتعة. كل ما يشتهي أفراد العائلة تجدهونه هنا في دبي، ولا سيما أننا قد أعدنا لكم الآن عطلة نهاية أسبوع مدهشة لن تنسوها أبداً. احجزوا يوم الأربعاء أو الخميس واحصلوا على إجازة مجانية لطفتين في غرفة ذويهم (تحت سن الثانية عشرة)،

- خصم ١٠٪ على خدمة غسيل وكي الملابس،
- خدمة نقل مجانية من وإلى مطار دبي الدولي،
- خدمة نقل منتظمة إلى مراكز التسوق،
- إمكانية الإرتقاء بدرجة الغرف بناءً على توافرها.

العطلة الأسبوعية في

ديرة دبي

في

ديرة دبي

ديرة دبي

ديرة دبي

(باستثناء العروض الخاصة).

• عدا بالإضافة إلى الإجازة الأخرى التي يقدمها كل فندق على حدة.

• لا يسري هذا العرض خلال الأعياد والمناطق الرسمية.

لمزيد من التفاصيل حول الحجز في الفنادق والشقق الفندقية المشاركة، اتصلوا بنا على الفاكس: ٠٠٩٦١ ٨٠٠ ٧٠٠٢

أنواع العطلات الأسبوعية في دبي



دولة دبي

دائرة السياحة والتسويق التجاري

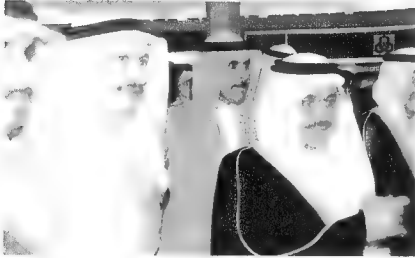
م.ب. ٥٩٤، دبي، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: ٣٣٠٠٠٠ (٧٧١١) فاكس: ٣٣٠٠٢٢ (٧٧١٤)

Internet: <http://dubaitourism.co.ae> e-mail: info@dubaitourism.co.ae

مؤتمر رجال الأعمال السعوديين: برلمان اقتصادي

تحديات الانفتاح والعمالة واجتذاب الاستثمارات

الرياض - نريد عودة



الأمير نايف والي بعثة أسامة الكردبي

بدأ واضعاً من متابعة جلسات المؤتمر الخامس لرجال الأعمال السعوديين أن المضاعفات المتوقعة للعملة في أكثر من مجال أصبحت هاجساً أساسياً لأسواق الأعمال. ومن أهم المواضيع التي دارت حولها نقاشات جادة موضوع الانضمام المتوقع للسعودية (في المستقبل القريب على ما يبدو) إلى منظمة التجارة العالمية والتأثير المتوقع لتلك الخطوة. كما كان من بينها تحدي جذب الرساميل والاستثمارات الأجنبية فضلاً عن الأموال السعودية في الخارج المقدرة بنحو 400 مليار دولار. لكن هواجس العملة لم تحجب عن المؤتمرين تعقيدات المرحلة المقبلة المتعلقة بإنضمام هياكل الاقتصاد السعودي وتأهيل مزيد من الانفتاح على العالم، وخصوصاً تحديث قوانين الاستثمارات الأجنبية وأنظمة الضرائب والكفالة وانتقال الأشخاص من وإلى المملكة ثم عمليات الخصخصة وتوزيع مصاصي الدخل وخلق فرص العمل للسعوديين وتحقيق النمو المستديم في ظل ازدياد معدلات النمو السكاني ووفرة آلاب الخريجين السعوديين إلى سوق العمل سنوياً.

عقد المؤتمر برعاية ولي العهد الأمير عبد الله مثلاً بـ الأمير نايف وزير الداخلية وترأس جلساته كلها الوزراء المختصون الذين ساهموا بقوة في المناقشات وأخذوا على عاتقهم تقديم المعلومات لرجال الأعمال وتنويرهم ببعض الخطوات المرتقبة بشأن القضايا المطروحة على جدول الأعمال.

السعودة وإشكالياتها

السعودة بإشكالياتها المختلفة كانت محور الأكثر سخونة للمناقشات وموضوع الجلسة الأولى التي ترأسها وزير العمل والشؤون الاجتماعية د. علي بن إبراهيم

في كلمته الافتتاحية لفاعليات المؤتمر، أشار الأمير نايف بن عبد العزيز إلى أن خطوات سعودة الوظائف ما زالت بطيئة وأن هذه المهمة الحيوية تقع على عاتق القطاعين العام والخاص على السواء. إلا أن الأمير نايف ركز على دور القطاع الخاص داعياً إياه إلى «مواصلة جهوده في تيسير استيعاب الكوادر الوطنية وفق خطة مدروسة، وتبني البرامج ونظم التدريب الحديثة لتأهيلهم». ورقة العمل المقدمة من الغرفة التجارية الصناعية في الرياض تناولت المعوقات التي يواجهها القطاع الخاص في توفير فرص العمل للسعوديين. لكن وكيل وزارة العمل والشؤون الاجتماعية أحمد المنصور غمز من قناة أصحاب العمل مشيراً إلى المعوقات التي تواجه طلب العمل السعودي والشروط التعجيزية التي يضعها بعض أصحاب العمل مثل اللغة والكمبيوتر والخبرات وغيرها.

وقدرة د. خليل بن عبد الفتاح الكردبي على هذا الانتقاد بصورة غير مباشرة مطالبة بضرورة خضوع سوق العمل للعرض

المنع. والسؤال الأكثر إلحاحاً الذي هيمن على النقاشات تمكّل بكلفة السعودية ومن يتحملها في ظل ارتفاع كلفة العمالة السعودية مقارنة مع العمالة الأجنبية الرخيصة، وهذا فضلاً عن انعكاساتها السلبية المتوقعة على القدرة التنافسية للاقتصاد السعودي، لا سيما مع اقتراب موعد فتح أبواب هذا الاقتصاد أمام المنافسة الأجنبية وتحديداً بعد انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.

الانضمام لمنظمة التجارة العالمية: المكاسب تفوق المخاطر

الاستثمارات الأجنبية: معظمها إلى قطاع البترول و 20 في المئة فقط توجه نحو القطاع الخاص

سعودة الوظائف ما زالت بطيئة ومسؤولية ذلك تقع على القطاعين العام والخاص

بحسب المصادر الرسمية، قطعت المفاوضات التي تجريها المملكة بهدف الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية WTO شروطاً كبيراً وهي تسير الآن بوتيرة متسارعة لتتمكن السعودية من المشاركة في جولة المفاوضات الشاملة المتعددة الأطراف بين الدول الأعضاء مطلع العام 2000، خصوصاً أن جدول أعمال المفاوضات سيتضمن تحرير التجارة بالخدمات التي تشكل عصب الاقتصاد السعودي إلى جانب قطاع النفط الذي قد يوضع على طاولة المفاوضات.

ورقة العمل المقدمة من وزارة التجارة ركزت على إيجابيات الانضمام وفي طليعتها: زيادة فرص تصادرات إلى الأسواق العالمية وفقاً لمبدأ الدولة الأولى بالرعاية ومكافحة الإغراق والمنافسة غير المشروعة. لكن الورقة عدت محاذير عدة للانضمام منها الاتكاسات السلبية المتوقعة لنخبة لارتفاع حدة المنافسة في السوق المحلية واشتداد الضغوط على الصناعات الخفيفة منها والحديثة التي لا تزال تحظى بالدعم والحماية في مرحلتها الجنينية.

وكان لافتاً خلال الجلسة أن فعاليات القطاع الخاص ليست على اطلاع كامل على ما يجري على جبهة المفاوضات مع WTO، وغير ملمة جيداً بمتطلبات المرحلة المقبلة، مع العلم أن القطاع الخاص سيكون في مقدمة المواجهة، ومن هنا طالب الحضور بشروط تدريب القطاع الخاص وتأهيله لمعرفة تلك المتطلبات، ولكن وزير التجارة د. أسامة فقهي قال إن الأمانة العامة لـ WTO محدودة الإمكانات من حيث حجمها وقلة كوادرها والميزانية المتاحة لتوفير التدريب والتي لا تتيج أكثر من فرصتي تدريب لكل دولة في السنة. ويذكر أن من بين أبرز العقبات التي اعترضت مفاوضات الانضمام مع منظمة التجارة العالمية عدم وجود محاكم مدنية لنقض النزاعات التجارية.

تنويع الاقتصاد

في جلسة «تنمية وتنويع مصادر الدخل للاقتصاد السعودي» التي ترأسها وزير المالية والاقتصاد الوطني إبراهيم المسافرة قائم مجلس الغرف السعودية ورقة عمل أشار فيها إلى أن الإنجازات التي تحققت على مستوى تنويع مصادر الدخل لم تصل بعد إلى ما يبتغيها المخطط وهي تقليل اعتماد المملكة على النفط ودعم الورقة للاستثمار في

الطلب مشيراً إلى أن الأسباب التي تحول دون توظيف السعودي تكمن في أن هذا الأخير يريد أن يعمل بشروطه وليس بشروط صاحب العمل، إضافة إلى نقص التدريب والتأهيل لدى الكثير من العمالة السعودية. أما وزير العمل والشؤون الاجتماعية د. علي بن إبراهيم التمتعة فشدد على أن السعودية وتشغيل الشباب هي مسؤولية وطنية شاملة باعتبار أننا في قارب واحد، قطاع خاص وقطاع عام، ولا نريد لهذا القارب



المحور

وحدث تشجيع بل وجود تضخم في الوظائف العامة؟ في هذا الظرف يبيى القطاع الخاص البديل الوحيد لاستيعاب الكوادر الوطنية، بحسب رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في المنطقة الشرقية المهندس خالد الزامل. لكن كم يستطيع هذا القطاع أن يساهم في خلق الفرص وكيف يبقى سؤالاً بلا جواب واضح.

استحداث

أكد الوزير إبراهيم المسافرة أن التصور المتعلق بخصوصية الظروف السعودية قد قطع شوطاً كبيراً، والمناقشات مستمرة مع المسؤولين فيها، وعن الشركات الحكومية السعودية مع عدد من الدول قال: سنخصصها ونبيعها كلها، وأولى هذه الشركات هي شركة التعمير السعودية المصرية، والتتسيق جاز مع الحكومة المصرية لبيع الشركة إلى القطاع الخاص.

أن يفرق، ولأن إشكالية السعودية في نهاية المطاف تكمن في كلفتها، فقد طرح البعض فكرة رفع كلفة العامل الأجنبي لإتاحة فرص العمل للسعوديين، وهي نظرية محاثية، استعدها المؤتمر مشدداً على أن الحل يكون بزيادة نسبة السعودة في القطاعات التي تتمتع بربحية عالية وبمزاي تنافسية كبيرة، ما يفرض تنفيذ خطة السعودة بالتدرج ووفق الأولويات ووضع القطاعات من حيث قدرتها على استيعاب أنكاسات السعودة. في هذا السياق قال د. عبد الرحمن الزامل إن للصانع استطاعت توظيف 30 في المئة من طلبة العمل وهي لا تشكل سوى 11 في المئة من باقي المنشآت، بينما يجب التركيز على قطاع الخدمات الذي يشكل 74 في المئة تماماً كما حدث في القطاع المصرفي الذي وصلت نسبة السعودة فيه إلى نحو 66 في المئة. لكن كيف يمكن حل مشكلة البطالة إذا كانت الدولة التي لعبت دور المولد الأول لغرض العمل لم يعد في إمكانها ذلك بسبب اجتياها للتقليص دورها في الاقتصاد



الوزير، د. أسامة الفقيه

الوزير، علي بن إبراهيم الفقيه

الوزير إبراهيم العساف

الصناعات البترولية والبتروكيميائية والتعدين والسياحة (بما في ذلك العمرة وزيارة الأماكن المقدسة) والكهرباء والمنسوجات وتعلية المياه والخدمات، واقتُرحت في سبيل تحقيق ذلك التوسع في سياسات الخصخصة وتطوير السوق المالية وتشجيع الاستثمار الأجنبي.

الوزير إبراهيم العساف من جهة أكد على أهمية الجهود التي تقوم بها الحكومة لتخفيف الاعتماد المالي العام على الإيرادات النفطية مشيراً إلى الموافقة على تعديل نظام الصندوق السعودي للتنمية من أجل تعزيز الصادرات غير النفطية ودعمها من خلال تمويلها وضمانها. ودعا العساف رجال الأعمال للإفادة من برامج تمويل وإثتمان الصادرات التابعة للمؤسسات المالية العربية والإسلامية والتي تعتبر المملكة من أكبر المساهمين فيها. وقال أن السعودية تخطط لإنشاء مناطق للتجارة الحرة مع كل من المغرب وسورية والأردن وقوس، وأن مجلس التعاون قطع شوطاً كبيراً باتجاه التوصل إلى اتحاد جمركي.

ومن تشجيع المستثمرين الأجنبي قال له سيتم السماح للمستثمرين الأجانب بدخول السوق السعودية ولكن بحذر شديد وذلك استخلاصاً للتعلم والدروس من التجربة الآسيوية والأزمة المالية التي هزت اقتصاداتها. وفي هذا الإطار سيتم قريباً إيجاد سوق مالية قادرة على إدارة الأسهم المحلية من خلال إيجاد هيئة تنظيمية لهذه السوق تشرف على تعزيز الشفافية فيها، أما الهدف الرئيسي لإيجاد السوق المالية فيمكن في توفير التمويل طويل الأجل لتلبية

• الكردي: الشباب السعودي مطالب غير واقعية ويحتاج لكثير من التأهيل

• العساف: مناطق للتجارة الحرة مع المغرب وسورية والأردن وتونس

• الزامل: سعودة على مراحل والتركيز على الخدمات

ورأى في مجال السعودية وتشغيل العمالة الوطنية نظراً للإستقرار الوظيفي الذي يوفره والارتفاع النسبي في معدلات الأجور والاهتمام بالتدريب وتطوير الكفاءة الإنتاجية.

كما لاحظت الورقة أن الاستثمارات الأجنبية التي استقطبتها المشروعات الصناعية المشتركة في المملكة وفدت من غالبية دول العالم، إلا أنه ينبغي التركيز في المرحلة القليلة على زيادة الاستثمارات من الدول التي تمتلك التقنية المتقدمة والإمكانات التسويقية الدولية.

وزير الصناعة والكهرباء، د. هاشم بن عبد الله يماني الذي ترأس جلسة الاستثمار ذكر أن حجم التدفقات الاستثمارية في العالم وصل في العام 1997 إلى نحو 400 مليار دولار استقطبت الدول النامية منها

الطلبات المالية الكبيرة لمشاريع الخصخصة وللتغلب على أبرز عيوب السوق المالية السعودية المتمثلة بعدم قدرتها على التمويل طويل الأجل.

مناخ الاستثمار

ورقة العمل المقدمة من الغرفة التجارية الصناعية في المنطقة الشرقية حول مناخ الاستثمار في المملكة في ظل العولمة دعت إلى تحسين مناخ الاستثمار والاهتمام بتعديل نسبة الضريبة على أرباح الشركات الأجنبية التي تبلغ 45 في المئة (يجري البحث لتخفيضها إلى 25 في المئة) والشروط الأخرى مثل نظام الكفيل.

ولاحظت ورقة الغرفة الشرقية تواضع معدلات نمو قطاع الصناعات التحويلية في المملكة على الرغم من أنه يلعب دوراً كبيراً

سارات

• أشار أحد المشاركين إلى إدخال بعض المصانع مواد خام أكثر مما تحتاجه في صناعتها، وقدم ببيع الفائض في الأسواق مستفيدة من ذلك من الإعفاءات الجمركية وهي بذلك تزامح الجار.

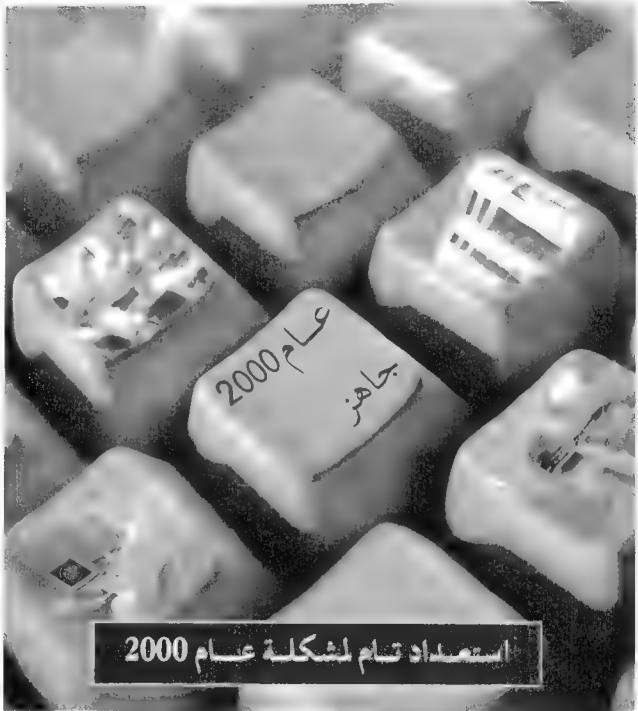
• ورقة العمل المقدمة حول السعودية وفرض العمل قالت أن نسبة البطالة من القوة العاملة السعودية تصل إلى 13,4 في المئة لكن شين أن الرقم المذكور يستند إلى إحصاء أجري في العام 1992، وقد دفع ذلك بوكيل وزاره العمل والشؤون الاجتماعية أحمد المنصور إلى الفصل من الرقم بالقول باعتباره «لا يعكس الواقع الحالي». وطالب المنصور بإجراء إحصاء دقيق وحديث لتبينة العمالة في المملكة.

• فهد الشميري قال أن سوق المنشآت الصغيرة، يسيطر عليها الأجانب وغالبهم في حالة نستر والسعودي ليس له نور يذكر فيها.

• عبد الحسمن الزكري قال: «لو أعدنا تنظيم قطاع التجارة لاستطعنا إيجاد 500 ألف فرصة عمل خصوصاً أن هناك نحو مليون اجنبي في هذا القطاع في الرياض فقط».



الأمير نايف إمام جناح الملك الأعلى التجاري



الاستعداد تام لمشكلة عام 2000

حساباتهم مع سواب بايّد آمنة وباننا على أتم
الاستعداد لعام 2000. فيقدم الألفية الجديدة فإن
العمل سيبقى طبيعياً كما كان.

البنك السعودي البريطاني
The Saudi British Bank
مصرف دول العالم



نحن في البنك السعودي البريطاني ملتزمون تماماً
بتوافق أجهزة الحاسب الآلي لدينا مع مشكلة عام
2000. ومن هذا المنطلق تم اختبار وتعديل جميع
أنظمة الحاسب الآلي الهامة لدينا للتأكد من عدم
حدوث أي انقطاع في خدماتنا عند دخول
الألفية الجديدة.

ونفتنم هذه الفرصة للتأكيد لعملائنا الكرام بأن

ضريبة الأرباح

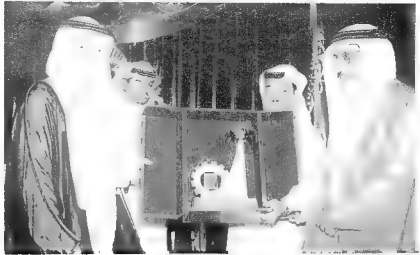
أوصت ورقة العمل حول مناخ الاستثمار بتخفيض الحد الأعلى للضريبة المستحقة على أرباح الشركات بعد انتهاء فترة الإعفاء المقررة من 45 في المئة إلى 25 في المئة، على أن تحسب ضريبة الأرباح المستحقة على الشركات الأجنبية من الأرباح الموزعة، كما أوصت بتسهيل الضمان التي تكفلها منشآت الاستثمار الأجنبي في القطاع الصناعي خلال فترات الإعفاء الضريبي إلى الأعوام التالية لها، إضافة إلى إلغاء الضريبة المقررة على عقود التسامعات الفنية، وبراءات الاختراع، والترخيص باستخدام التقنية الحديثة من أجل نقلها وتوطئتها.

لوزنتي.

وأشارت الورقة إلى تنامي دور القطاع الخاص، إذ ارتفعت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي من 5,279 مليارات ريال العام 1969 إلى 130,045 ملياراً العام 1989 حتى وصلت إلى 185,154 مليار ريال العام 1997، ما أدى إلى الزيادة الكبيرة في الأهمية الاقتصادية للقطاع الخاص. وفقدت الورقة حجم الرساميل السعودية المتاحة للدخول في عمليات الخصخصة والاستثمارات المختلفة بنحو 490 مليار دولار منها 420 ملياراً أموال سعودية خاصة مودعة في الخارج، والباقي وداخ في البنوك المحلية.

وزير التخطيط د. خالد القصيبي قال إن هناك اجتماعات دائمة بين فعاليات القطاع الخاص ووزارة التخطيط، وذلك في إشارة إلى التنسيق المستمر بين الدولة والقطاع الأهلي، كما تحدث في كلمته عن إنجازات خطة التنمية السادسة التي تضمنت إعادة هيكلة قطاع الكهرباء وإنشاء شركة الاتصالات السعودية وخصخصة البرق والبريد والهاتف وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في المرافق العامة، وكذلك خصخصة التمويل والإنتاج والمليكة.

ومع وجود شفرات كبيرة في البنية المعلوماتية والإحصائية، حضّ الوزير على تخصيص الإحصاء مشيراً إلى أن المسؤولين فيها يعملون من أجل وضع برامج لساتر التشرّات الإحصائية ودمد الشفرات الزمنية الغامضة، مبشراً بنقلة نوعية على مستوى تطوير أعمال الإحصاء بالتعاون مع القطاع الخاص الممثل بمجلس الغرف التجارية الصناعية ■



وزير التجارة د. سامي الفهري يتلقى دوماً تكريماً

الأجنبي في السعودية.

دور القطاع الخاص في التخطيط

ورقة العمل التي أتمتها الغرفة التجارية الصناعية في جده بالتعاون مع الغرف التجارية الصناعية في مكة المكرمة والمدينة المنورة والطائف وينبع والباحة وأبها وتبوك وجيزان وتجران طالبت بأن يكون للقطاع الخاص دور بارز في التخطيط للإقتصاد

نحو 42 في المئة.

وبالتنسبة للسعودية، أشار وزير الصناعة والكهرباء إلى أن تدفق الاستثمار الأجنبي إلى المملكة تركز بشكل رئيسي في قطامي البنترول والصناعة والقطاع المالي، واجتذبت القطاعات الحكومية 80 في المئة منها مقابل 20 في المئة للقطاع الخاص، وذكر يعاني أن الحكومة السعودية جادة في معالجة المشاكل التي ما زالت تعيق الاستثمار



ممدان السريحي



صالح الطعير



فهد الدغ

كّرم الرؤساء السابقون لمجلس الغرف السعودية خلال المؤتمر الأخير لرجال الأعمال السعوديين. لكن هذا التكريم لم يشمل الأماء النعمان السابقين للمجلس والغرف كما كان متوقعاً. وهذا ما أثار استياء لدى هؤلاء وفي أوساط المشاركين في المؤتمر، خصوصاً وأنه لا خلاف على المساهمة الثمينة التي قدمها الأماء العامون السابقون، وعلى رأسهم عبدالله الدباغ وصالح الطعير، وممدان السريحي (رحمه الله) للمجلس والغرف على مدى قرابة ثلاثة عقود. فجهود هؤلاء ومنابتهم اليومية وإدارتهم لشؤون المجلس والغرف، كانت مكللة لدور الرؤساء الذين كان جل تركيزهم على إنسان العام.

لقد كان من المقرّر في الأساس تكريم هؤلاء «الجنود للجهاون» في الوقت نفسه مع الرؤساء لكن اعتراض إحدى الجهات الرسمية واقتراحها أن يتم التكريم في اليوم الثاني من المؤتمر، وهو أمر رفضه الأشخاص المقترح تكريمهم، كان دول لك.

1961-1962

مستشاري ومفتي

www.interconti.com

کراؤں بلارا



ريادة موقعا على الإنترنت

www.crownplaza.com

للحجوزات العالمية من داخل المملكة
العربية السعودية، يرجى الاتصال بهاتف

[illegible]

الشرق الأوسط	الأصنام تبدأ من
أبها لملكة العربية السعودية	٦٨ ريالاً
البوحي، الإمارات العربية المتحدة	٢٤ درهمًا
الجيب، المملكة العربية السعودية	٣٩ ريالاً
عمان، الأردن	٤ ديناراً
العربيين	٨٨ ديناراً
بيروت، لبنان	٢٠٠ دولار
القاهرة، مصر	٨ دولاراً
الإمارات العربية المتحدة	٥٥ درهمًا
الرافقة، مصر	١٠٠ دولار
مسقط، المملكة العربية السعودية	٤٥ ريالاً
المدينة، المملكة العربية السعودية	٧٥ ريالاً
مسقط، المملكة العربية السعودية	٣٥ ريالاً
سلطنة عمان	٣٩ ريالاً
التجارة، الأردن	٤٣ ديناراً
الرياض، المملكة العربية السعودية	٥٨ ريالاً
المدينة، المملكة العربية السعودية	٤٩ ريالاً

٧٥٠ فرنكا فرنسبا	أندېجان، ساحل الحاج
١٢٦ دولارا	أسمره، اريتيريا
٥٧٠٠٠ سي إف آيه	فرانسفيل، الغابون
٥٧٠٠٠ سي إف آيه	ليبيرفيل، الغابون
٩٥ دولارا	فوساكا، زامبيا
١٥٥ دولارا	نيرويس، كينيا

الطريق الأوسط

الإمارات العربية المتحدة ٣٨ درهما
الإمارات العربية المتحدة ٣٨ درهما
المملكة العربية السعودية ٤٤ ريالاً
الكويت ٦٤ ديناراً
سلطنة عمان ٣٨ ريالاً

نعتوا به خيارات العطلات في مختلف أنحاء العالم

الشرق، الأوسط • أفريقيا • أوروبا
• آسيا الباسفيكي • أمريكا الشمالية
• أمريكا اللاتينية

• ترقية الى مستوى اله كلوب إنتركونتينتال
اله كراون بلازا كلوب أو جناح صغير.

• افطار امریکہ کا مل لکھیں یہ ماہ

* الحصول على ٥٠٠ نقطة إضافية من أميال السفر، أو ٢٠٠ نقطة «بريورستي كلوب» إضافية.*

* غرفة إضافية لنزول آخر بنصف السعر.

يمكنكم خلال موسم العطلات الحالي التمتع بميزات مفضلة، بالإضافة إلى الأسعار الخاصة للإقامة في غرفة لشخصين، يمكنكم الحصول مجاناً على اثنين من الفواكه القيمة التالفة والمصممة لجعل إقامتكم أكثر تميزاً ومنتعة. وهذه مجرد هبة خاصة بمناسبة عطلتكم.

بسبب الانفتاح وأسعار النفط

السعودية : نشاط ملحوظ في سوق الأسهم

بلم: براد بورلاند*

السعودية ستتمكن من اجتذاب الراسمالي الأجنبية فهناك في السعودية ستة ملايين عامل أجنبي، مضى على وجود بعضهم في المملكة بخدمة عقود وهم مطلعون بشكل جيد على الأسواق والشركات ولديهم حسابات في المصارف التي تتعامل بصناديق الاستثمار المشتركة.

من ناحية ثانية، ستثير الأسواق السعودية اهتمام مدراء محافظ الاستثمار وصناديق التعاوض العالمية الذين يخصصون قسما من توظيفاتهم للأسواق الناشئة ويستندون لتوزيع استثماراتهم، على مؤشرات عالمية معروفة مثل مؤشر موزغان ستانلي (MSCI) ومؤشر مؤسسة التمويل الدولية (IFCGI). وتعمل سوق الأسهم السعودية 2,5 في المئة من مؤشر IFCGI ما يعني أنه على مدير المحفظة توظيف 2,5 في المئة من أمواله المخصصة للأسواق الناشئة في الأسهم السعودية ليكون متوافقا مع مؤشر IFCGI.

أما بالنسبة لمؤشر MSCI، وهو الأكثر رواجاً لدى المستثمرين العالميين، فلن يتعد إدراج السوق السعودية فيه حتى انفتاح السوق أمام المستثمرين بشكل مباشر، وعندها ستشهد السوق دفقا إضافيا في اللوارد الاستثمارية للمستثمرين في الخارج.

أما الفئة الثالثة من المستثمرين فقامها الأفراد الأجانب الذين لا يقطنون في السعودية ولكن الراغبين بالاستثمار فيها، وسيرفع عدد هؤلاء المستثمرين الأفراد مع توسع شبكة استثمار المصارف السعودية في الخارج.

مطلع شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي، أعلن وزير المالية السعودي عن فتح أسواق الأسهم أمام الأجانب عبر السماح لهم بشراء وبيع حصص في صناديق الاستثمار التي توظف أموالها في أوراق مالية لشركات سعودية. وقبل هذا القرار، كان الاستثمار في صناديق مسيكة الخليج (Saudi Arabia Investment Fund)، المدرج في لندن، يشكل الفرصة الوحيدة أمام الاستثمارات الأجنبية في الأوراق السعودية. وكونه صندوقا مغلقا، حددت قيمة التوظيفات الأجنبية في السوق السعودية بـ 250 مليون دولار فقط، وذلك منذ إطلاق الصندوق العام 1997.

وساهم هذا الإعلان، إلى جانب ارتفاع أسعار النفط وخطة الإصلاحات الاقتصادية التي أعلنها الرياض، في إنعاش السوق السعودية للأوراق المالية. وكانت هذه السوق سجلت ارتفاعا نسبته نحو 20 في المئة هذا العام لغاية تاريخه، أضف إليها 10 في المئة منذ تاريخ الإعلان المذكور، أي ما مجموعه 30 في المئة كنسبة نمو.

كما لوحظ الارتفاع الكبير في حجم العمليات، فبينما كان معدل العمليات اليومي في النصف الأول من السنة لا يتخطى مليون سهم، أصبح من المألوف الآن تغطي العمليات اليومية لمعدل ستة ملايين سهم.

يذكر أن الارتفاع، في معظمه، ناتج عن إقبال السعوديين على شراء الأسهم بغل فاتهم بالإجراءات الجديدة وتوقعاتهم لاجتذاب التوظيفات الأجنبية وباعتقادنا أن السوق

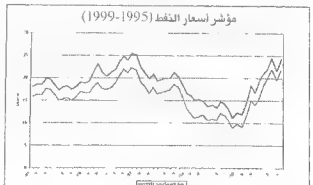
والسؤال المطروح هو، هل تمثل السوق السعودية فرصة استثمار واعدة؟ الجواب هو بالتأكيد نعم، فعلى الرغم من تأثر سعر الأسهم بأسعار النفط، إلا أن أسعار الأسهم تتحرك ببطء زمني عن التذبذبات النفطية. فأسعار النفط ارتفعت هذا العام بنسبة 120 في المئة، بينما أسعار الأسهم لم تتعد نسبة ارتفاعها 30 في المئة. وفي الوقت الذي عاودت فيه أسعار النفط ارتفاعها إلى معدلات العام 1997، لم تزل أسعار الأسهم أدنى مما كانت عندها، وأقل بكثير من المعدلات القياسية التي حققتها العام 1992، وعليه تنطوي أسعار الأسهم السعودية على الكثير من الإمكانات.

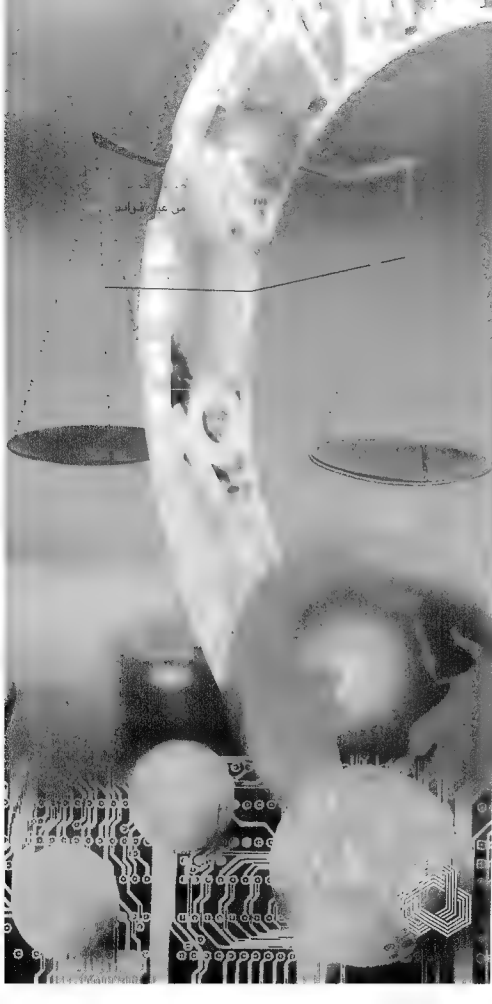
كما تتوافر معطيات أساسية عدة لصالح السوق المالية السعودية، فالإقتصاد السعودي يمز حاليا بمرحلة من الإصلاح والتحديث. وإذا كانت سنة 1999 سنة أسعار النفط، فالعام 2000 سيكون عام التغيير.

ومن بين أوجه الإصلاح خصخصة الشركات الحكومية، ما سوف يفرصا مستقبلياً للإهتمام في سوق الأسهم. أما النواحي الأخرى، كالانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فستسرع وتيرة نمو الإقتصاد. ونعتقد أن أسعار النفط ستحافظ على ارتفاعها، كما أن منطقة الخليج تنعم حاليا بمرحلة من الاستقرار النسبي، تعززها العلاقات الإيجابية بين المملكة وإيران، كما سيساهم تحريك عملية السلام في تكوين إنباط إيجابي من المنطقة لدى المستثمر الأجنبي. وأخيرا، فإن إعادة إنباط الأسواق الآسيوية، وإن بشكل خجول، سيعيد تحويل أموال المستثمرين إلى الأسواق الناشئة، ما يفيد أسواق المنطقة.

هذه العوامل مجتمعة تشير إلى أن الانفتاح الحاصل في الأسواق السعودية جاء في وقت مناسب تنهض بربو فرص استثمار مغرية في هذه السوق ■

* كبير الاقتصاديين في البنك السعودي الأمريكي





نمواً مطرداً في أجواء اقتصادية غير مستقرة

**الشركة العربية
للاستشارات البترولية**

من ب. ٤٤٨، مطار الكويت ٢١٩٣٣
الملكة العربية السعودية هاتف ٧٤٠٠ ٨٦٤ (٠٢)
فكس ٨٧٠٠٦٨ APIC SJ ٥٠٧٦ ٨٩٤ (٠٢)



د. عzzat خطاب

وزير قطاع الأعمال المصري

لـ «الاقتصاد والأعمال»:

خطاب: خصخصة البنوك

على نار هادئة

الجديدة المكلفين بتنفيذ مهمة الخصخصة وإرساء قواعد الليبرالية الجديدة في سوق لا زالت تعاني من صراعات تقليدية بين ما هو عام وما هو خاص، والدكتور خطاب الذي تولى حقيبة قطاع الأعمال العام ليس غريباً عن دوائر صنع القرار في المجال الاقتصادي، فهو مهندس الخصخصة الحقيقي انطلاقاً من موقعه مسؤولاً عن المكتب الفني لوزير قطاع الأعمال العام في حكومة الدكتور الجنزوري.

«الاقتصاد والأعمال» التقت الدكتور مختار خطاب في حوار شامل تطرق إلى قضايا الخصخصة والسوق ومشاكل برنامج الإصلاح الاقتصادي.

يعتبر مراقبون للحالة السياسية في مصر أن حكومة الدكتور عاطف عبيد هي حكومة الخصخصة، ذلك لأن أحد أبرز مهام الحكومة الجديدة هي الإسراع في برنامج بيع شركات القطاع العام.

أيضاً يعتبر البعض أن هذه الحكومة هي حكومة الليبرالية الجديدة استناداً للتراث الإيديولوجي القادم منه رئيس الحكومة، وربما للتوجهات التي كشف عنها البرنامج السياسي والاقتصادي للحكومة منذ الأيام الأولى لتولي مسؤولياته.

ويأتي الدكتور مختار خطاب في مقدمة وزراء الحكومة

القاهرة محمود عبد العظيم:

■ تركزت الحكومة المصرية في خطابها السياسي على فكرة نجاح برنامج الخصخصة، ما هي عوامل هذا النجاح؟ في اعتقادي أن هناك خمسة عوامل ساهمت ببرجات متفاوتة في تصوير البرنامج وإحرازه النجاح، ويمكن إيجاز هذه العوامل في النقاط التالية:

أ- الالتزام السياسي حيث أن مؤسسات الدولة تدعم وتساند برنامج الخصخصة، ومن دون هذه المساعدة لم يكن من الممكن تعبئة بقية أجهزة الدولة بالقدر الكافي، والتدليل على ذلك هو تعرض البرامج الإصلاحية في العديد من الدول الأخرى للفشل نتيجة عدم وجود مثل هذا الالتزام.

ب- البعد الاجتماعي ورعاية الفئات محدودة الدخل حتى لا تصبح العملية مجرد بيع شركات، بل هناك أهداف عليا، فمثلاً لن تتم خصخصة بعض الشركات التي تنتج سلماً أو خدمات تؤثر بشكل مباشر على الحياة اليومية للجماعيين مثل شركات المطاحن التي تنتج الخبز المدعم وشركات الأدوية وشركات نقل الركاب بين الأقاليم، وليس هذا

هو المقصود فقط بالبعد الاجتماعي، بل أن هناك بعداً يتعلق بإعادة هيكلة الشركات حيث كانت الدولة ترعى الأوضاع الاجتماعية على حساب الكفاءة وكان هناك ما يهيئ ذلك في مرحلة الستينيات، أما الآن فإن إعادة الهيكلة

3 عوامل وراء نجاح برنامج

الخصخصة: الدعم السياسي، العمل المؤسسي، قبول الرأي العام



خطة الحكومة الجديدة: بناء

التكنولوجيا، إطلاق المنافسة،

وترسيخ الشفافية



لا عمولات أو صفقات في بيع

القطاع العام وتقيد تام بالسعر

الأدنى وبالإجماع

وتغليب عنصر الكفاءة قد يمس أوضاع أو مصالح العمال، من هنا تم ابتكار آليات للحفاظ على حقوقهم، منها المعاش المبكر.

ج - العامل الثالث لنجاح البرنامج يتمثل في حرص الدولة والمؤسسات القائمة على تنفيذ برنامج الخصخصة على فكرة قبول الرأي العام للتحولات التجارية حتى تضمن وجود أرضية مساندة لما تقوم به حيث لم يكن أحد يستطيع مجرد الحديث عن بيع القطاع العام قبل أعوام قليلة مضت.

د- العامل الرابع هو التحضير المسبق والجيد للإطار القانوني لعملية الخصخصة، حيث كانت القوانين السارية في السابق لا تسمح ببيع أصول القطاع العام للمستثمرين، وربما كان أحد أسباب بطء تنفيذ البرنامج يعود في جانب منه إلى ضرورة تشييد البنيان القانوني الذي يبرش عمليات الخصخصة.

هـ - العامل الخامس لنجاح البرنامج هو تحول عملية الإشراف على الخصخصة إلى عمل مؤسسي عبر إنشاء هيئة منظمة في وزارة قطاع الأعمال العام، كما يتم اتخاذ القرارات من خلال مجالس ولجان وجمعيات تشارك بها جهات عدة من الدولة وفقاً لأساليب واضحة تم بناؤها من الأوامر

السابقة ما يعزّز الاتجاه المؤسسي.

بناء قواعد التكنولوجيا

■ كانت أحد العناصر الفاعلة في طليخ والخصخصة باعتبارك كنت عضواً بارزاً في المكتب الفني لوزير قطاع الأعمال العام... ما هي توجهات المرحلة المقبلة لحكومة الدكتور عبيد، سيما وأنك عملت معه قبل أن يتولى رئاسة الحكومة؟

□ لدينا أهداف محددة وخطة عمل واضحة للمرحلة المقبلة، سوف نركز على بناء قواعد تكنولوجية والفروع من دائرة الاستهلاك في هذا المجال، وتنشيط الصناعات الخفيفة لأن صعوبة المنافسة أمام التلحاج المصرية نتيجة تخلف التكنولوجيا المستخدمة فيها، ومن لم يذ من تحديث التكنولوجيا والتخلي عن الأساليب التقليدية في الإنتاج

والتي كانت تعتمد في تصريف السلع على اتفاقيات الصفقات المتكافئة مع دول الكلفة الطرقية واسرائيل الاتحاد السوفياتي السابق... أيضاً رسائلنا خلق كيانات اقتصادية ذات كفاءة عالية لإدارة التحول والتغيير التقني في الشركات والمؤسسات التي ستظل في يد الدولة.

التنوع والمناخنة

■ من الملاحظ أن القطاعات المتعددة على خريطة الاقتصاد المصري يزداد عددها في الفترة الأخيرة رغم برنامج الإصلاح الهيكلي وعمليات الخصخصة... ما تفسيرك لهذه الظاهرة؟ وكيف تهاجر بها؟

لقد نشأت شركات القطاع العام وترعرت في ظل مناخ حمائي يستند إلى سياسات حكومية دافعة لنشاط هذه الشركات. ومن ثم كان استمرارها أمراً حتمياً بعيداً عن أي معايير للكفاءة الاقتصادية. ولكن هذه الشركات وجدت نفسها فجأة في مواجهة منافسة حادة في الأسواق المحلية والخارجية ولم تكن مستعدة لهذه المنافسة سواء على مستوى الجودة أو الأسعار ومن ثم بدأت تواجه ضغوطاً نتج عنها مثل هذا التثقل، ولإصلاح أوضاع هذه القطاعات سيتم تأسيس شركات لإعادة ميكة كل قطاع على حدة، فقد بدأت بإدشاء شركة لإعادة ميكة

المركزي للمحاسبة.

بنفوذ الإدارة

■ يتحدث البعض عما

يسمونه بنفوذ الإدارة العليا في شركات القطاع العام وكيف في هذا النفوذ يعرقل عمليات البيع؟ □ هذا الكلام لا أساس له

فليس من المفقول أن يتم خصخصة 100 شركة في ثلاثة أعوام ويظل هناك مقاومة من جانب هذه الإدارة... كما أن الالتزام السياسي يقدم غطاء لعدم البرنامج وبالتالي لا يمكن أن نواجه مثل هذه المقاومة. هناك أيضاً قيادات جديدة تولت مسؤولية الشركات مع بدء برنامج الإصلاح الاقتصادي. كذلك الجانب المؤسسي من البرنامج يضمن نوعاً من التجانس في التنفيذ وبالتالي يعمل الجميع من أجل إنجاح البرنامج وإنجاز أهدافه المحددة.

■ كيف تصورتم في حصيلته بيع

الشركات؟ □ قيمة ما تم بيعه حتى الآن - نهاية

تشرين الأول أكتوبر 1999 - نحو 12,9 مليار جنيه والحصيلة في 10,7 مليارات جنيه والغرق يمثل مبيعات أسهم أجلة للمعامل وأخرى فائدة لغير العمال وأنفقنا نحو 2880 مليون جنيه لتمويل عمليات المعاش البكر استفاد منها 129 ألف عامل. وتم بيع 10 في المئة من أسهم جميع الشركات التي تمت خصخصتها بإتخاذات العاملين للمساهمين قيمتها 1100 مليون جنيه سيتم استردادها خلال فترة تراوح بين 8 و 10 أعوام.

أيضا نصف قيمة ما تم بيعه تم تحويله إلى وزارة المالية حيث يتم استخدامه في دعم موازنة استثمارات الخطة العامة للدولة.

خصخصة البنوك

■ لا زالت خصخصة البنوك مجمدة... ما

هي الأسباب وما هو الاتجاه في هذا الشأن؟ □ تعديل الإطار القانوني لخصخصة

البنوك وهناك حوار للمصنوع إلى قبول الرأي العام للفكرة. وعندما يقبل الرأي العام الفكرة سوف ننفذ خصوصاً مع استحسان شروط موزعية وفنية متعلقة بأوضاع البنك الذي سوف نبدأ بخصصته. ■

عدد	شركات باقية سيتم طرحها
39	* شركات جاري طرحها خلال العام 1999
94	برنامج البيع للعام 2000
43	شركات سيتم إعدادهما للبيع العام 2001
176	إجمالي البرنامج
عدد	شركات بيعت أغلبية/تصفية
37	أغلبية في البورصة
16	** بيع لمستثمر
29	بيع أغلبية لاتحادات العاملين
28	تصفية وبيع أصول إنتاجية
110	إجمالي شركات بيعت
18	شركات بيعت ألفة
14	شركات انتقلت لوزارات أخرى
4	شركات نقل باقية بعد العام 2001
322	إجمالي عام ألب-ج-د-هـ
	الباقي المصلحة من البيع
	* من دون شركات تضمها بيان «الشركات التابعة الكلية» وجاري طرح شرائع (إضافة منها
	** 929 مليار جنيه قيمة فروض تمهليها مقرري شركة (سيفت بنى سويد

قطاع الفزل والنسيج... ويجري حالياً تأسيس شركة لقطاع الدواء بمساهمة البنوك وأطراف عالميين ومستثمرين محليين وشركات إعادة الهيكلة ستكون معاونة لبقية الشركات على تحديث نظم الإدارة ومراقبة الجودة ونظم التسويق.

■ هناك صراع بين احتكار البيع لمستثمر رئيسي أو البيع في البورصة... هذا الصراع يحاط بأحدث غامضة حول صفقات وعمولات... ما هي العوامل التي تحكم قرار البيع سواء كان لمستثمر رئيسي أو من البورصة؟

□ هناك عوامل عدة تحكم مثل هذه الاختيارات منها التطوير التكنولوجي والقوة على التحديث الفني والتي قد لا يمتلكها سوى مستثمر رئيسي.

أيضا هناك تطلعات طبيعتها احتكارية ومن ثم لا بد أن تبيع للمجموع ومن خلال بورصة الأوراق المالية. أيضاً هناك البعد الاجتماعي الذي يحكم الاحتفاظ ببعض الشركات وهكذا... أما ما تقصده بالأحيات الغامضة فإننا نطمئن الجميع أن هناك شفافية في هذا الأمر وهناك مؤسسات وآليات تتخذ للقرار مجمعة وإذا عترضت جهة واحدة على الصفقة، يتم رفض الصفقة، وهناك حد أدنى من الأسعار لا يتم البيع بأقل منه وهو سعر التقييم المعتمد من الجهاز

سورية: مضاعفة رساميل 5 مصارف حكومية



محمود مثقال

في إطار خطة شاملة لإعادة تأهيل وتمهيد النظام المصرفي في سورية. وذكر الدكتور خالد قبلان معاون مدير عام المصرف الصناعي لـ الاقتصاد والأعمال، إن زيادة رأس مال المصرف المذكور ستشترك آثارها الإيجابية وتعزز الثقة في التعامل معه وتحسين فرص تمويل إقامة المنشآت الصناعية، وأضاف أن هذه

الزيادة لا تؤثر على نسب الفوائد القائمة والمقدمة لخدمة عمليات التمويل، كما أنها ستعزز إدارة المصرف مرونة أكبر في عملياته. وقال سميح علوش مدير عام المصرف الزراعي إن زيادة رأس مال المصرف تهدف إلى التوسع في نشاطاته ووضع عمليات تمويل المزارعين والجمعيات الفلاحية على قاعدة مستقرة وتعزيز دور المصرف في تمويل مشاريع الخطط الزراعية. أما محمود مثقال مدير عام المصرف التجاري، فذكر أن زيادة رأس مال المصرف ترفع في سوية ملاءته وبالتالي تعزز من مكانته في التعامل مع المصارف الخارجية إضافة إلى تمسين قدرته على تغطية التعاملات التجارية.

لتلبية لطلبات تقدم بها القطاع العام والخاص فرت الحكومة السورية مؤخرًا زيادة رساميل 5 مصارف من المصارف الستة العاملة حالياً وجميعها حكومية.

ووفق هذه الزيادة بلغ مجموع الرساميل الجديدة 11,3 مليار ليرة وينسبة زيادة إجمالية بلغت 178 في المئة. وقد شملت الزيادات المصرف التجاري السوري الذي أصبح رأس ماله 4 مليارات ليرة بعد أن كان مليار ليرة فقط. وازداد رأس مال المصرف الصناعي من 350 مليون ليرة إلى مليار ليرة، ورأس مال المصرف العقاري من 750 مليون ليرة إلى مليار ليرة والمصرف الزراعي التعاوني من 1,5 مليار ليرة إلى 4,5 مليارات ليرة، ومصرف التسليف الشعبي من 500 مليون ليرة إلى 800 مليون ليرة. واعتبرت هذه الزيادات وسيلة لمعالجة تدني نسبة السيولة النقدية بالعملة المحلية وبالباقية قبل الزيادة بـ 27,5 في المئة والتي كانت تعيق التزامات هذه المصارف خصوصاً في ضعف عمليات الإقراض والتسليف إلى مجموع الأموال الخاصة والتي لم تتجاوز قبل الزيادة نسبة 11 في المئة، وتأتي هذه الزيادة

4 عروض لمشروع بطاقات الائتمان

بعد أن وافقت الحكومة السورية، ولأول مرة على إصدار بطاقات ائتمان في سورية بالعملة المحلية والأجنبية والسماح للسوريين وغيرهم باستعمال وإدخال وإخراج هذه البطاقات، تجري بعض المصارف السورية حالياً مفاوضاتها مع بعض الشركات العربية والعالية بهدف تنفيذ عمليات تصنيع وطبع هذه البطاقات، حيث من المتوقع أن تشهد سورية التعامل مع هذه البطاقات وبشكل شامل بداية العام المقبل.

فالمصرف التجاري السوري كما ذكر مديره العام محمود مثقال يدرس حالياً عروضاً لتنفيذ مشروع بطاقات الائتمان بالعملة الأجنبية تقدمت بها 4 شركات هي أميركان اكسبرس، فيزا، ماستر كارد والجريسي السعدي. أعضاء مثقال أن المصرف سيختار عرضاً يسمح له بأن يكون وكلاء حصرياً لتسويق هذا النوع من البطاقات مقابل عمولة محددة.

وقال مثقال أن شركة أميركان اكسبرس إقترحت على المصرف التعاون أولاً بالبيانات السياحية قبل بطاقات الائتمان التي تحتاج إلى كادر سوري مؤهل. وأضاف أن بطاقات الائتمان بالعملة المحلية هي الأخرى قيد البحث مع بعض الشركات حيث سيقوم صندوق توفير البريد (مصرف حكومي) والمصرف التجاري بعمليات تسويق البطاقات، وأن هذا النوع من البطاقات سيساعد سورية على التحول من النقد الورقي إلى النقد الخفي (الحسابي). وعلمت «الاقتصاد والأعمال» أن البحث يجري لتحقيق توافق بين إصدار بطاقات بالقطع الأجنبي وإنشاء استخدامهما محلياً والمرسوم رقم 24 الذي يحرم التعامل والائتمان بالعملة الأجنبية.

... و 4 قروض من صندوق أبو ظبي

ومولدات كهربائية ويهدف القرض الثالث، وقيمته 30 مليون دولار، إلى تنفيذ مشروع دورة مركبة في محطة تشرين الغازية، وذلك لإنتاج طاقة كهربائية إضافية قدرها 100 ميغاواط / ساعة من خلال تركيب عتلة بخارية واحدة جديدة. أما القرض الرابع، وقيمته 18 مليون دولار، فهو مخصص لتنفيذ مشروع محطات التحويل الكهربائية 66 / 20 كيلو فولت وأتمتة تقنية كهربائية وتخفيف الصدمات على محطات التحويل القائمة وتقصير أطوال الخطوط 66 كيلو فولت إضافة إلى تخفيض نسب الفاقد على هذه الخطوط. وقد وقع الاتفاقيات الأربع سعيد خلفان مطر الرميضي مدير عام صندوق أبو ظبي للتنمية والدكتور عبد الرحيم السبيعي وزير الدولة لشؤون التخطيط في سورية.

وقعت سورية بداية شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي على أربع اتفاقيات مع صندوق أبو ظبي للتنمية حصلت بموجبها على أربعة قروض من الصندوق بقيمة إجمالية بلغت 148 مليون دولار لتمويل 4 مشاريع تنمية وبغائنة 3,5 في المئة تستحق السداد بعد 5 أعوام ولدنة 15 عاماً.

خُصص القرض الأول، وقيمته 70 مليون دولار، لتحويل إقامة معمل غزل قطنية وآليات صناعية في محافظة طرطوس بطاقة 15 ألف طن سنوياً بحيث يوفر العمل 3 آلاف فرصة عمل لسورية. أما القرض الثاني، وقيمته 30 مليون دولار، فهو مخصص لتنفيذ مشروع توفير مياه للشرب في محافظة إدلب ويشمل إنشاء محطة ضخ وخطوط إنسالة وخزانات ومضخات



مضيف الدرجة ٢٠٠٠ مراقبه أي كميت مشرق في الحزم كل حصة

أبهما حلت ضيفاً علينا. أسرة صادق ماريوت تضع في متناولك أكثر الخدمات المتخصصة لرجال الأعمال نميراً. وأكثر فرص الترفيه نوعاً وسواء أكنت ترغب في الاسترخاء والاستمتاع بالأجواء الخلابة حول حوض السباحة أو العمل بمنتهى الراحة في غرفتك، سوف سدل كل جهد ممكن لتتوخ أعمالك بما نرجوه لها من نجاح لتكس صادق ماريوت - دوماً - احتفارك الأول لرحله عمل موفقه وممتعه، ونحن على نفعه بأنك ستتحظى معنا بكل ما تنمناه من رفاهية.. فبقى شعارنا الدائم في ماريوت:

إليك الراحة التامة لأهدافك العامة.

Marriott
HOTELS · RESORTS · SUITES

للمزيد في أكثر من ٢٠٠٠ فندق في ٥٠ بلداً وإقليماً حول العالم، يرجى الاتصال بنا على الأرقام المجانية التالية: المملكة العربية السعودية ٨٧٧ ١٤٧٧، الإمارات العربية المتحدة ٨٨٠ ٥٨٠، لبنان ٠١ ٤٦٨٠٠٠، مصر ٠٢ ٠٢٠٠ ٧٩١. الكويت ٠٢١٠ ١٧٤٢، قطر ٠١٧٧ ٠٨٠٠، سوريا ٠٩٠١ ٥٠٠، البحرين ٠٢٢١ ٨٠٠، الأردن ٠٢٢١ ٥٦٧٧ ٧٩١، عمان ٠٩٦٩ ٦٩٩، الهند ١١٧ ٥٠٠٠، تركيا ٠٢ ١٧٨٨٠ ٩٠٢، الصين ٠١٠ ١٠١٠ ٥٠٠٠٠. في مال تراف خدمة AT&T USA Direct ٨٠٠ ٤٣ ٣٣٣٣. إمتح إلى التليفات، واتصل بنا على الرقم ٨٠٠ ٤٣ ٣٣٣٣. رقم محلي

أن إصدار النقد الفلسطيني يمثل مرحلة تنقل حالة الإعاقة في السياسة النقدية لسلطة النقد، وعدم قدرتها في التأثير على عرض النقد أو التصدي للتقلبات في قيمة العملات المتداولة وانعكاساتها السلبية إلى مرحلة تمكن السياسة النقدية من أداء متقدم لدور ما في مكافحة التضخم وتخفيض معدل البطالة وخفض تكلفة الأعمال وتنمية التجارة الخارجية وتشجيع فرص الاستثمار في فلسطين وتحقيق الإيرادات الناجمة عن بيع الإصدار والذي تتراوح نسبته بين 2 و 8 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وتعزيز فرص الرقابة على النظام المالي، ما يؤدي إلى تحقيق الاستقرار النقدي وعلاج الخلل في ميزان المدفوعات.

وأستعرض **يسيسو** جانباً من التاريخ الاقتصادي الفلسطيني مؤكداً أن لفلسطين تجربة مهمة في إصدار النقد الفلسطيني. فقد صدر الجنيه الفلسطيني عن مجلس النقد الفلسطيني العام 1927 بعد استخدام الجنيه المصري في فلسطين فور الاحتلال البريطاني مشيراً إلى استمرار تداول الجنيه الفلسطيني في شرق الأردن حتى العام 1951 حيث حل محله الدينار الأردني، كما استمر في طرح غرة حتى العام 1952 حيث حل محله الجنيه المصري.

حق مشروع

اعتبر الدكتور عصمت عبد المجيد الأمين العام للجامعة العربية أن إصدار عملة وطنية وحق مشروع للدولة الفلسطينية الوليدة باعتبار هذه العملة تشكل أحد رموز الهوية والاستقلال. وقال عبد المجيد أن التفكير في إعادة إحياء العملة الوطنية الفلسطينية رغم مبرراته المشروعة تكثفه صعوبات وتعقيدات خاصة وأن عملية السلام تراوح بين اللذ والجزر، وأن قيام الدولة الفلسطينية المستقلة هو الحد الأساس لقيام نظام نقدي فلسطيني متكامل. وأشار إلى أن الاقتصاد الفلسطيني ما يزال مرتبطاً بالاقتصاد الإسرائيلي ويعاني من آثار الاحتلال خصوصاً في مجال التجارة والعمل. ورغم أن اتفاق باريس الاقتصادي الموقع العام 1994 بين السلطة الوطنية الفلسطينية وإسرائيل لم يشكل حلاً لمشاكل الاقتصاد الفلسطيني، إلا أن ذلك يعد جزءاً من المرحلة الانتقالية. وأكد عبد المجيد أن النظام النقدي لا يعمل مستقلاً عن النظام الاقتصادي العام لأن سلامة النقد ترتكز على قوة الأداء الإنتاجي والتصديري والاستثماري. ■



مؤتمر تمهيدي لنظام نقدي مرتقب

مستقبل العملة الفلسطينية في ظل تعثر المفاوضات

القاهرة - محمود عبد العليم

لدى الاقتصاد والأعمال أن المؤتمر لا يهدف إلى اتخاذ قرار بإصدار عملة فلسطينية بقدر ما يهدف إلى تصعيد الأجواء السياسية والنفسية لإصدار مثل هذه العملة فور الحصول على الموافقة الإسرائيلية وتجهيز المؤسسات الاقتصادية في الدول العربية للتعامل بالعملة الفلسطينية المرتقبة.

نظام نقدي فلسطيني

إنطلاقاً من هذا الوعي أكد د. فؤاد **يسيسو** محافظ سلطة النقد الفلسطينية في ورقة عمل طرحها أن المؤتمر لا يهدف إلى مناقشة مسألة إصدار النقد الفلسطيني فهذه مسألة تتعلق التزاماً قانونياً على سلطة النقد وتصل إحدى قوى الدفع الذاتية التي تستلزمها عملية استكمال مقومات وأركان ومظاهر السيادة الوطنية، ولكن المؤتمر يهدف لمناقشة مامية النظام النقدي اللازم للمعبر إلى مرحلة النقد الفلسطيني وكذلك تحديد المتطلبات التي ينبغي استكمالها.

وقال **يسيسو** الذي كان يتحدث وإلى جانبه د. جاسم الفايز رئيس صندوق النقد العربي: «جئنا لوضع تصور حول الترتيبات الهيكلية لإصدار عملة فلسطينية، وأضاف

في الوقت الذي تسارع الأحداث على مسار المفاوضات السياسية بين سلطة الحكم الذاتي الفلسطيني وحكومة العمل الإسرائيلية برعاية إيهود باراك تسعى المؤسسات الفلسطينية لاستكمال الإطار القانوني للدولة وفقاً لمعطيات الواقع العربي والإقليمي.

في هذا الإطار استضافت القاهرة يومي 13 و 14 تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي وفي رحاب جامعة الدول العربية فعاليات مؤتمر ملاحم النظام النقدي الفلسطيني وهو المؤتمر الذي افتتحه عصمت عبد المجيد الأمين العام للجامعة وشارك فيه عدد من الشخصيات العربية والفلسطينية الفاعلة.

ورغم عدم تفاعل البعض بإمكانية استكمال مظاهر السلطة القانونية للدولة الفلسطينية الوليدة في الفترة المقبلة بسبب العقوبات المتتالية للمفاوضات، إلا أن عملية إصدار عملة فلسطينية تحتل أولوية كبيرة لدى مؤسسات الحكم الذاتي ليس باعتبارها ضرورة فحسب بل لأنها سوف تدفعها خطوات مهمة على طريق الدولة المستقلة. وقال بعض المشاركين في المؤتمر

راحة بالغة الرفاهية
من المؤسف أن تنقضي الأوقات
الحلوة بهذه السرعة

في القطرية نتفهم تماماً
أهمية الراحة بالنسبة لجدول
الأعمال المزدحم، والآن مع
تسيير المزيد من الرحلات
المباشرة إلى العديد من
المحطات، تتخطى القطرية
جدول الخدمة المعتادة
لتمنحك مزيداً من الراحة
الأسامية بين المقاعد،
والرعاية الشخصية، واختيار
الوجبات، فضلاً عن
الهدوء والسكينة.

القطرية
ضيافة دون توقف

QATAR AIRWAYS القطرية



المغرب: برنامج الخصخصة ينطلق مجدداً في الـ 2000 مداخيل محتملة تفوق خمسة مليارات دولار

المغاربة والأجانب هي خصخصة قطاع الاتصالات في المغرب. وهكذا تضم اللائحة شركة اتصالات المغرب (مغرب تلكوم) التي تخبر اهتمام كبيريات شركات الاتصال العالمية. وقد كان المغرب حقق نجاحاً كاسحاً خلال توطيته للخصخصة الثانية للهااتف النقال بـ 8 مليارات دولار لكونسورسيوم فرنسي برتغالي مغربي.

ونظراً لأهمية العملية فإن العامل المغربي يتابعها شغفياً ويتراس جلسات العمل التي تخصص لإجراءات خصخصة الشركة المذكورة. ويتنظر الاقتصاديون المغاربة أن تدور هذه العملية لوجدها أكثر من أربعة مليارات دولار ويتوقعون منافسة شديدة وبصفة خاصة بين مستثمرين فرنسيين وبريطانيين وإسبان.

وكانت خصخصة المنشآت العمومية قد ضمت في المغرب 56 مؤسسة عمومية منذ العام 1993 لمداخيل إجمالية فاقت الملياري دولار، لكن تلك المداخيل لم توظف بالشكل الذي كانت الحكومة آنذاك تعلقه.

أما حكومة اليوسفي الحالية، فإنها نجحت في أول امتحان لها عندما أمنت سعراً قياسياً في الترخيص الثاني للهااتف النقال ويتنظر أن تجزأ العمليات المستقبلية بالشفافية والإنضباط نفسها. ■

الذي كان إلى عهد قريب مخصصاً في تمويل المقاولات المستفيدة من دعم الحكومة من حيث شروط التمويل. ويقوم بنك الإنماء حالياً بإنجاز عملية دمج للبنك المغربي لأفريقيا والشرق. وتنتظر الحكومة المغربية انتهاء الإجراءات التقنية لعملية الدمج خصوصاً قبل الخوض في تفاصيل خصخصة بنك الإنماء. ومعلوم أن الحكومة المغربية كانت قبل سنتين قد حاولت خصخصة هذا المصرف إلا أن العملية فشلت لأن إعدادهما لم يكن جيداً.

وسيعرف قطاع النقل فتح رأس مال «الخطوط الملكية المغربية»، وهي شركة الطيران المغربية. ويتوقع أن تضع الدولة نحو 40 في المئة من رأس مال الشركة للخصخصة. وكانت أولى مراحل العملية قد انطلقت الشهر الماضي بالإعلان عن عرض عمومي لاختيار البنوك الاستشارية التي ستحدد الضوابط التقنية للعملية. ويقول بعض المحللين الاقتصاديين بأنه من المحتمل أن يتم توظيفاً جزئياً لبعض الشركات الاستراتيجية، ولربما كانت «الخطوط الجوية الفرنسية» هي المقصودة على اعتبار أنها تملك 0,4 في المئة من حصة رأس المال الحالي ولأنها ترتبط مع الشركة المغربية ببروتوكول تعاون. وتبقى أكبر عملية يترقبها الاقتصاديون

أعلن وزير الخصخصة المغربي في ندوة صحفية أن برنامج الخصخصة سيعرف دينامية مع إطلاقة العام 2000، وسيشمل البرنامج قطاعات مختلفة مع توقع مداخيل تفوق خمسة مليارات دولار.

الدار البيضاء: سفير شوقي

بعد فترة شبه توقفت فاقت السنة، يعود برنامج الخصخصة لينعش الحياة الاقتصادية في المغرب. وينطلق هذا البرنامج مع مطلع العام 2000 وفي جعبته شركات تنتمي للطاعات مختلفة. فبالنسبة للصناعات الغذائية هناك أربع شركات لتصنيع مادة السكر، وبهذا الخصوص تدل المؤشرات الأولية أن بعض المجموعات الدولية قد أبدت اهتماماً بهذا القطاع خصوصاً وأنه من أكثر القطاعات مردوداً في المغرب. ويبقى العائق الوحيد الذي يجب على الحكومة أن تتغلب عليه هو دعم أسعار السكر الذي يكلف خزانة المغرب أكثر من 200 مليون دولار سنوياً. وفي القطاع المالي، على اللائحة، البنك الوطني للإنماء الاقتصادي وهو المصرف

الملكية المغربية: إطلاقة جديدة للخصخصة





وتبنى مجلس المنظمة بالإجماع انتفاء فلسطين إلى منظمة «الغوار» وأقر خطة العمل لعام 2000 ودعا الدول العربية إلى إعطاء مزايا تشجيعية للمستثمرين الراغبين الإستثمار في الزراعة سواء قطرياً أو عبر مشاريع مشتركة. وفوض المجلس إدارة المنظمة الاتصال بالمستثمرين والتعرف على الوفود التي تواجههم.

كما ناقش المجلس الأداء الفني للمركز العربي للإستشارات والمشروعات الزراعية ودعاها لمواصلة اتصالاتها مع مؤسسات التمويل الإنمائية العربية والإقليمية لتنفيذ الأنشطة التي تقوم بتمويلها. كما قرر العمل على توجيه القسم الأكبر من أنشطة الموارد المائية في خطة المنظمة المقبلة باتجاه رفع كفاءة استخدام الموارد المائية في القطاع الزراعي.

ووافق مجلس إدارة المنظمة عند مذكرة الأمانة العامة حول البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وقرر دعوة الجهات المعنية بالتعاون مع المنظمة في متابعة تطبيق الروزنامة الزراعية بالتنسيق مع الأجهزة الوطنية الأخرى. وشدد المجلس على تضمين موازنة المنظمة للعامين 2001 و 2002 الاعتمادات اللازمة لاستكمال إعداد قواعد النشأ التفصيلية للسلم والمنتجات الزراعية وفق قرارات المجلس الاقتصادي والاجتماعي.

وناقش المجلس في ختام اجتماعه تحديد مكان وزمان اجتماع الدورة الك، وأقرت وزير الزراعة اليمني محمد سالم الجعلي أن يكون في روما وعلى هامش اجتماع الد، بإيجاده، فرة الأمن العام مشيراً إلى الخلق في الاجتماعين من حيث مستوى التمثيل.

ثم تقدم وزير الزراعة الفلسطيني بقتراح يقضي بعقد الاجتماع في النصف الثاني من شهر آذار/مارس لتقبل قبل انعقاد الجمعية العمومية في البحرين، إلا أن الاقتراحين سقطا وتقرر بناءً على دعوة رئيس المجلس وزير الزراعة اللبناني سليمان فرنجية عقد الدورة الك في بيروت خلال شباط/فبراير المقبل. وقبل اختتام الاجتماع تليت مذكرة صادرة عن وزارة التنمية الريفية الموريتانية عرضت فيها فيضانات النهر السنغالي التي غمرت 40 ألف هكتار من الأراضي الزراعية وزر، ما سيؤدي إلى نقص في الإنتاج بنحو 40 ألف طن، والدرجت المذكورة على محضر الاجتماع وأحيلت إلى الجمعية العمومية في البحرين للبحث في المساعدات التي تطلبها موريتانيا لإسما لجهة تأمين البذور. ■



الوزير فرنجية يتوسط يحيى بكور (اليمن) ووزير الزراعة الموريتاني

المنظمة العربية للتنمية الزراعية تشكو من العسر المالي

روما: الاقتصاد والأعمال

عن الوضع المالي، وصف بكور بأنه «ليس مريحاً» ويعيق عمل المنظمة بعض الشيء مشيراً إلى التأخر في التسديد مع حصول تحسن في السداد هذه السنة وصل إلى 73,5 في المئة، ولفت إلى أوضاع بعض موظفي المنظمة الذين تقاعدوا ولم يتقاضوا تعويضاتهم.

وطالب المجلس دعوة الأعضاء إلى الإسراع في التسديد ومتابعة الجهود مع الدول المعنية. وتوقف المجلس عند قضية الأموال المحجوزة لدى المصرف العربي الدولي في القاهرة، وأكد على ضرورة ملاحقة هذه القضية لدى الجهات ذات العلاقة والتي توجد لديها الأموال مع عدم الإخلال بقاعدة مسؤولية الصرف عن هذه الأموال وأربابها السنوية. وكلفت المجلس الإدارة العامة مواصلة جهودها مع الدول الأعضاء للمساهمة في المصروف لوضعها في صورة تصرف للصرف اللاقاتوني.

كما أقر المجلس موازنة للمنظمة للعام 2000 البالغة 6,2 ملايين دولار، علماً أن الموازنة الفعلية تصل إلى 14 مليون بفضل بعض المنح والمساعدات. وتظهر أبواب الميزانية تخصيص نحو 50 في المئة لأنشطة وبرامج و 25 في المئة للأفراد العاملين.

ثلاث قضايا تحور حولها اجتماع المجلس التنفيذي للمنظمة العربية للتنمية الزراعية في دورته الك، الوضع المالي للمنظمة، زمان ومكان انعقاد الدورة الك، وانضمام فلسطين إلى منظمة الأغذية والزراعة الدولية.

انعقد المجلس في تشرين الثاني/نوفمبر الماضي في روما على هامش مؤتمر الغوار برئاسة وزير الزراعة اللبناني سليمان فرنجية وحضره وزراء زراعة موريتانيا، الأردن، الكويت، فلسطين واليمن فيما تغيب وزير الزراعة القطري لسدواح صالحة.

رئيس المجلس شدد على زمن التكتلات الاقتصادية الذي يعيشه العالم والتطورات السريعة في التقنيات الزراعية، وتبني الأهداف ثابتة وتقوم على تحسين الموارد الطبيعية والبشرية في القطاع الزراعي وزيادة الإنتاج النوعي وتسهيل الجبادل ودعم مشاريع التصنيع الزراعي.

من جهة استعرض مدير عام المنظمة به يحيى بكور أنشطة المنظمة مالياً وفنياً وأعلامياً وعلاقاتها مع صناديق التمويل العربية والدولية والمنظمة الدولية.

2000

حققنا

جميع الأهداف

بعملائه، وبما يتناسب مع متطلبات
العملاء في الأنظمة البنائية
لزيادة من المعلومات يمكنكم الاتصال على
الهاتف الخليوي رقم ٨٠٠ ١٢٦١١١٢ أو
التمفضل بزيارة موقعنا على شبكة
الإنترنت على العنوان

<http://www.riyad-bank.com/v2k>

لكافة أجهزة وأنظمة الحاسب
وأنظمة الاتصالات لديه، وأجرى جميع
التعدلات اللازمة لتتوافق مع عام ٢٠٠٠ م
وعليه يمكنكم الركون باطمئنان إلى
استعدادات بنك الرياض للخدمة في هذا
الصدى، ولفى بمتنهيكن إيجابيا على
قدرة البنك على تقديم خدمات متميزة

نحن، جياهمون للعام ٢٠٠٠ م، إن تباثر
أعمالكم بمسببه، فقد نسي بنك الرياض
أكثر الفايدين دقة عيما يتعلق بالتوافق
مع متطلبات العام ٢٠٠٠ م، سواء تلك
التي وضعتها مؤسسة النقد العربي
السعودي، أو معهد المحايير البريطاني
تفيد قام البنك بإجراء اختبارات دقيقة

RIYAD BANK



بنك الرياض

بكم... في كل وقت وكل مكان

جزيرة «ايل اوف مان»

هجمة تسويق في الخليج



رئيس الوزراء دونالد غيلينغ

ما هو دور مراكز الأوف شور في عصر العولمة؟

سؤال رافق رئيس وزراء جزيرة ايل اوف مان (Isle of Man) دونالد غيلينغ والوفد المرافق له طيلة فترة تواجدهم في المنطقة لتسويق خدمات الأوف شور التي تقدمها الجزيرة عبر ثلاثة مؤتمرات عقدت في كل من دبي وأبو ظبي والمناحة وأواخر الشهر الثالث. فمراكز الأوف شور العالمية، بما فيها البحرين، تعاني حالياً من أزمة وجود في ظل تسارع الإصلاحات الاقتصادية في الدول ذات الاقتصاد المغلق في المنطقة وبقيّة دول العالم، وهي بالتالي بدأت تفقد ميزاتها الرئيسية، إن في مناطق التجارة الحرة التابعة لها، أو في خدماتها المالية، التي جذبت كبرى البنوك العالمية والمحلية إليها.

ومع وجود البحرين كمختلطة أوف شور إقليمية، إضافة إلى قرب إنشاء منطقة السعديات قبالة شاطئ أبو ظبي لغرض نفسه، يزداد التساؤل حول مراكز الأوف شور العالمية، مثل جزيرة ايل اوف مان، ودورها في مسح رؤوس الأموال المحلية التي تزداد الحاجة إليها لإنتاج البرامج الاستثمارية في دول المنطقة.

إلا أن المعلومات التي تقدّمها وحدة الخدمات الدولية في الجزيرة تؤكد أن دور الجزيرة، كوحدة أوف شور، ما زال واعدًا، خصوصاً في عملية نقل الخبرات لتشريعية التي تقوم سمعتها عليها، من جهة، واستعمار رغبة العديد من العملاء الأفراد، من ذوي الملاحة المالية، في حماية ثرواتهم في مراكز خارجية، تستطيع أن تكون عنصراً مكملًا، وليس منافساً، للمراكز المالية القائمة في المنطقة، ويمكن للمودل التي تشهد حالياً عمليات انفتاح وإصلاح اقتصادي، كالبحرين والملكة العربية السعودية، أن تستفيد من خبراتها في التشريعات المالية الحديثة حسب أندرو سميث، مدير تطوير الأعمال في وحدة الخدمات الدولية في الجزيرة، مشيراً إلى أن الجزيرة أصبحت مركزاً استقطاب للعديد من شركات التأمين العالمية، على غرار إيفل ستار Eagle التي نقلت إدارتها

للحصول على نسخة من تشريعاتنا المالية، وذلك لتكون مودلاً لها في وضع قوانين حديثة تحكم عمل قطاعات التأمين والمصارف فيها، حسب سميث.

وفي ما عدا بعض المصققات الخاصة بعمليات تأجير الطائرات، التي تعقد في وحدات البنوك للتواجد هنا، لا يكاد يكون تواجد خليجي قوي في الجزيرة إن لجهة البنوك، أو لناحية العملاء الكبار، حيث تستقطب مراكز أخرى، مثل غيرنسي، العديد من النشاطات المالية العربية، كالصناديق المشتركة، وتتواجد فروع البنوك الخليجية في المراكز الرئيسية مثل لندن وجنيف، حيث يتواجد كبار العملاء المحليين في فترات عديدة من السنة، ويتم تسويق الجزيرة كمركز لمصارف الأوف شور على أساس كونها في وضع ملائم لاستضافة العمليات الخفية للفروع المتواجدة في بريطانيا وأوروبا، حيث تتراجع في الجزيرة أكلات الاتصال بشكل كبير وتتعرض فيها التقنية المصرفية الخاصة بهذه العمليات، ويشير سميث إلى أن الجزيرة أصبحت مركزاً لأول وحدة أوف شور مصرفية أوروبية على الإنترنت، تابعة لبك أوف إيرلند، وهو دليل على مدى موثوقية التشريعات المالية في الجزيرة للتطورات الحاصلة في القطاع المصرفي.

ويشدد فريق التسويق التابع للجزيرة على أن العلاقة التخصصية ستبقى عاملاً رئيسياً في القطاع المصرفي، خصوصاً الخليجي، على الرغم من التطور الكبير في تقنيات الاتصال التي تقلّص دور العنصر الإنساني في العمليات المصرفية. فالأفراد، من ذوي الملاحة المالية، ما زالوا يفضلون الخدمات الشخصية في ترتيب عملياتهم الاستثمارية والادارية، وهو ما يعزز إمكانية استجابتهم للجزيرة كمركز متخصص، كما يمكن للمستثمر المتفتح بمعدل فوائد أعلى على مدخراته مما هو متوافر في مناطق أخرى.

ولا يغفل سميث الدور الرئيسي الذي يلعبه الاستقرار السياسي في المدينة في جعلها مركزاً رئيسياً لحصيلة الأموال. «لا يوجد لدينا سياسات حزبية، أو احتجاجات وتظاهرات وسياساتنا لا تتغير بين ليلة وضحاها».

وقد تكون تلك العبارة أقوى نقاط التسويق التي تعتمد عليها حكومة الجزيرة في جولاتها العربية، وأكثرها جذباً. ■

العاملة إلى الجزيرة مؤخرًا. وتعتبر الجزيرة، الواقعة بين بريطانيا وإيرلندا، تابعة للتاج البريطاني، وهي تتمتع باستقلالية في الوقت نفسه، وتفاخر بكونها صاحبة أقدم برلمان في العالم، حيث يمتد لأكثر من ألف سنة متواصلة. وحسب إحصاءات العام المالي 98/97، بلغ ناتجها الإجمالي أكثر من 800 مليون جنيه إسترليني، وساهمت الخدمات المالية التي تقدّمها في 39 في المئة منها وتمنح الجزيرة حالياً 60 رخصة لبنوك بريطانية وإيرلندية وأخرى عالمية، ويتواجد فيها 16 مكتباً لشركات تأمين عالمية. وتعتبر تشريعاتها المالية، خصوصاً في تنظيم عمل قطاع التأمين، أحد الخبرات الرئيسية التي يمكن نقلها إلى دول المنطقة، خصوصاً إلى المملكة العربية السعودية، التي تسعى إلى تنظيم هذا القطاع حالياً. وقد كان المشرعين في الجزيرة دور رئيسي في نص الجزء التشريعي من اتفاقية إيغل سترار والبنك السعودي الأمريكي مؤخرًا، والتي يقوم البنك بموجبيها بتسويق خدمات ومنتجات الشركة الادارية. العديد من الجهات الحكومية في المنطقة تسعى

WHY DO IT ALONE?



Lebanon Invest, a leader in financial services:

**Corporate Finance, Project and Structured Finance, Treasury and Capital Markets,
Research, Asset Management**



LEBANON INVEST

هجمة غير مبررة وكنيل بمكيالين تطورات التشريع والتطبيق في البلدان العربية

حقوق الملكية الفكرية

للتحديّة الأميركية على البلدان العربية تتصاحب حيناً بالترهيب بمقويات إقتصادية، وبالترهيب حيناً باستثمارات يسيل لها للالعاب وينقل تكنولوجيا تفوق الخيال. وفي المقابل لا تبدو هذه الهجمة بالنسبة إلى بلدان أخرى، سواء على المستوى الرسمي، أم على مستوى الشركات الكبرى المعنية بالملكية الفكرية. ومهم ما يكن، هنا أبرز ما جاء في التقرير المذكور حول البلدان العربية التي شملها البحث، مع ذكر أبرز المستجدات الحاصلة على ساحة الملكية الفكرية:

لبنان

سجل لبنان خطوات إيجابية في ميدان الملكية الفكرية، تمثلت بإقراره قانون حماية الملكية الفنية والأدبية خلال شهر آذار/مارس من العام الحالي وذلك بتعديل القانون الصادر في العام 1924. ولاي الإقرار ترحيباً من قبل الاتحاد وممثلة التجارة الأميركية والمنظمة العالمية للملكية الفكرية مع إيداع التحفظ على المادة 25 التي تمنح وزير الثقافة حق تسعير برامج الكمبيوتر للطلاب والسماح بنسخها في بعض الحالات.

ولا تزال نسبة القرصنة، برامج الكمبيوتر الفنية في لبنان من أعلى النسب العالمية حيث وصلت العام الماضي إلى 75 في المئة. ورغم التراجع الذي حققته عن العام السابق، إلا أن هناك تقارير أخرى تشير إلى بلوغ نسبة القرصنة في هذا المجال 92 في المئة. وكان الاتحاد قد تعهد بتقديم كل المساعدات اللازمة من إنشاء مراكز تدريب مزودة بتجهيزات حديثة إلى تقديم حسومات تصل إلى 90 في المئة على برامج أصليّة مهمة للطلاب وتزويد الجامعات ومختبراتها بأجهزة ذات مستوى عالي مجاناً.

ويعتبر الاتحاد لبنان جنة قرصنة بالنسبة لبرامج الكمبيوتر الترفيهية ودعا السلطات إلى إجراءات تنفيذية للقانون، حيث لا زالت نسبة القرصنة عالية (70 في المئة) كنبذة الشركات العالمية خسائر تصل إلى 600 ألف دولار سنوياً.

أما بالنسبة للأشرطة السينمائية، فاستقرت نسبة القرصنة، فيها خلال العامين الأخيرين على 80 في المئة رغم تراجعها الملحوظ عن الأعوام السابقة حيث كانت نسبة القرصنة تلامس الـ 100 في المئة. وتكثف الإنتهاكات الحاصلة للشركات الأميركية خسائر تقدر بـ 8 ملايين دولار سنوياً. وشكا التقرير من بطء المحاكم وطلب بضرورة اعتبار القرصنة دعوى حق عام وليس دعوى حق خاص فقط.

ورغم تدني الاتحاد بتنظيم قطاع الديت التلفزيوني بعد قانون الإعلام الرقي وأغلاق العديد من الحلقا للتعديين ببيت برامج من دون شراء حقوقها، أرسلت جمعية الأفلام السينمائية والتلفزيونية رسالة

عندما تتحدث التقارير المختلفة عن معدلات ما يُسمى بالقرصنة في البلدان العربية، إنما المقصود بشكل عام هو معدل استهلاك البلدان العربية لمنتجات مقلدة أو مزوّدة أو منسوخة من دون ترخيص.

والساحة العربية تخلو بشكل عام من حالات التصنيع بكميات كبيرة لمنتجات محمية بموجب حقوق الملكية الفكرية ومن دون الحصول على الترخيص من الجهات الحامية للحقوق.

نقطة في بحر

وحتى إذا أخذنا أكثر التقارير تشدداً، وهي تلك التي تصدر عن الاتحاد الدولي للملكية الفكرية (IIPA) - مقره واشنطن - ويبنى معظمها ممثّل التجارة الأميركية (USTR)، فإن هذه التقارير عما يسمى القرصنة تنصدها بلدان غربية كبرى مثل ألمانيا واليابان (445 مليون دولار)، وكندا (276.2 مليون) وإيطاليا (613 مليون دولار).

أما في الشرق الأوسط فإن صادرة لائحة الاتحاد الدولي للملكية الفكرية ليست معقودة للبلدان العربية، بل هي لإسرائيل وتركيا بخسائر مقدرة للشركات الأميركية في الأولى بنحو 141 مليون دولار وفي الثانية بنحو 225 مليون دولار وفق تقرير IIPA للعام 1998. أما خسائر التعدي على الملكية الفكرية في البلدان العربية فقد بلغت وفقاً للمرجع نفسه نحو 296.3 مليون دولار في العام 1998 في مقابل 12.5 ملياراً قيمة مجمل خسائر القرصنة في العالم، أي أن حصة العالم العربي من إجمالي خسائر العالم لا تتجاوز الـ 2.5 في المئة.

الكنيل بمكيالين

وبالاستناد إلى التقرير السنوي الذي يرفعه سنوياً الاتحاد الدولي للملكية الفكرية (IIPA) إلى ممثل التجارة الأميركية (USTR) لدى وزارة الخارجية، فإن البلدان العربية شهدت في الأعوام الأخيرة وخصوصاً العام الماضي تطورات إيجابية في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية على الصعيدين التشريعي والتطبيقي، ما أدى إلى تراجع ملحوظ في خسائر التعدي من تزوير ونسخ وسرقة. وإذا كانت بعض النسب ما زالت عالية نسبياً فهي تمثل في معظمها، وفي بلدان غير صناعية، عمليات استنساخ ذات طابع استهلاكي كالأشرطة والبرمجيات.

واللاحظ، موضوعياً، تزايد الوعي العربي لأهمية حماية للملكية الفكرية في كل المجالات من خلال الجهود التي تقوم بها الجمعيات المهنية لعنيفة في غير بلد عربي.

ومع ذلك، تستمر الهجمة من قبل البعض ولا سيما من الولايات

وبلغت قيمة الخسائر في هذا القطاع 2.5 مليون دولار.

عمان

في العام 1998 اتخذت السلطة خطوات تطبيقية على هذا الصعيد (قرار رقم 43/98) الذي أنشئ بموجب جهاز تنفيذي لتسجيل حقوق النسخ للمؤلفين والمبدعين من أصحاب الأعمال الأدبية والفنية. وكانت السلطة قد أصهلت التجار حتى أواخر شهر أيلول / سبتمبر من العام المنصرم فترة لتصريف منتجاتهم للقرصنة تمهيداً لمخول السلطة في منظمة التجارة العالمية واتفاقية تريبس. يذكر أن عُمان انضمت العام الماضي إلى معاهدتي جنيف وباريس. ورغم هذه التطورات، لم تُرفع عمان في تقرير منظمة التجارة الأميركية عن لائحة المراقبة. والسبب في ذلك يعود إلى عدم تقديمها الحماية اللازمة للأعمال الأجنبية واستثناء القرار 43/98 لبرامج الكمبيوتر. وحث التقرير عُمان على ضرورة توفير الحماية اللازمة لبرامج اختراع الأدوية وموامة قوانينها واتفاقية تريبس. وشكا تقرير الاتحاد عن فرض القوانين المعادية بموجب الإبداع والتسجيل كشرط أساسي لسريان الحماية ما يتلادم واتفاقية تريبس.

وعلى صعيد أفلام الفيديو بقيت القرصنة تقارب الـ 100 في المئة ولو تراجعت خسائر الشركات المنتجة للأفلام من 7 ملايين للعام 1997 إلى 4 ملايين للعام 1998 وذلك بسبب عمليات اللداهمة التي نفذتها السلطات المختصة. صودر خلالها 82 ألف شريط مفرص. وقامت جمعية الأفلام السينمائية والتلفزيونية (MPA) بالتعاون مع عدد من أعضائها بوضع برنامج مطو تمتح خلاله محلات الفيديو فرصة شراء أفلام شرعية بأسعار مقبولة، وقد تم بيع نحو 10 آلاف شريط ومددت الفترة للإفادة حتى شباط / فبراير من العام الجاري.

وتراجعت نسب القرصنة في قطاع التسجيلات الموسيقية من 80 في المئة العام 1997 إلى 70 في المئة للعام المنصرم، ويعود السبب في ذلك إلى قرار أيار / مايو 1998 (43 / 98) الذي حدّد من عمليات إنتاج أشرطة مقلدة في عُمان، إلا أن النسبة لا تزال مرتفعة بسبب استيراد الأقراص للمدحة من بلدان جنوب شرق أفريقيا. واعتبر الاتحاد أن عُمان لا تزال في عداد البلاد الأولى للقرصنة لبرامج الكمبيوتر حيث تصل معدلات القرصنة إلى 93 في المئة وتقدّر الخسائر السنوية بـ 3.7 ملايين دولار لبرامج الكمبيوتر والهنية وبلوينين لبرامج الترفيهية والسبب يعود إلى الإستثناء الولد في القانون لحماية برامج الكمبيوتر. أما نسخ وإعادة طبع الكتب من دون ترخيص سواء في عُمان أو من خلال استيرادها للكتاب للنسخة لا زالت تكبد خسائر تصل إلى 2.3 مليون دولار.

قطر

لا تزال دولة قطر تعتبر «جنة للقرصنة»، على الرغم من دخولها منظمة التجارة العالمية منذ العام 1996، ما يلزمها بمطابقة قوانينها واتفاقية تريبس قبل حلول العام 2000. ولا تزال الخسائر الناجمة عن القرصنة فيها تقدر بـ 3.1 ملايين دولار. بناء على هذه الععطيات طالب الاتحاد الدولي للملكية الفكرية بإبقاء قطر على لائحة المراقبة، وأبدى تقرير المنظمة التجارية

إلى وزير البريد والاتصالات تعلمه فيها بضرورة حجب أي ترخيص لمشغلي الكابلات ما لم يثبتوا حقوقهم المرخصة لبث البرامج أو إعادة بثها.

وبالنسبة للتسجيلات الصوتية، اعتبر الاتحاد أن القرصنة لا زالت على حالها في هذا القطاع، وقد خسائر المنتجين العالميين بـ 2 مليون دولار سنوياً.

والظاهرة التي برزت بعد الحرب باستسحاق الكتاب تستمر وتتحوّل إلى تجارة مهمة للبنان الذي أصبح أهم سوق مصدرة للكتاب للقرصنة. ويخسر الناشر العربي العالميين نحو 2.5 مليون دولار سنوياً، حسب تقرير الاتحاد.

وأوصى تقرير منظمة التجارة الأميركية بإعداد قوانين تتعلق ببرامج الاختراع والعلامات التجارية، علماً أن مشروع قانون براءات الاختراع قد أعد من قبل لجنة خاصة بالتصديق مع مصلحة حماية الملكية الفكرية في وزارة الاقتصاد والتجارة، وهو اليوم قيد البحث والتداول. كما يجري الإعداد لمشروع قانون خاص بصحافة الملكية الصناعية.

الكويت

أوصى الاتحاد العالمي للملكية الفكرية للمطالبة التجارية الأميركية بضرورة تصنيف الكويت كدولة أجنبية ذات أولوية إذا لم تقو حتى نهاية شهر نيسان / أبريل الماضي قانون حقوق المؤلف الذي كان النقاش قد بدأ فيه منذ العام 1989.

وتمت طائلة تمخّصها إلى عقوبات تجارية مباشرة من قبل الولايات المتحدة الأميركية، ووسط الأصوات التي دفعها الشركات الأميركية التي تتكبد خسائر تصل قيمتها إلى 21.7 مليون دولار، وافق مجلس الوزراء خلال شهر شباط / فبراير على مشروع قانون الملكية الفكرية الذي تم إقراره من قبل وزارة الإعلام. وقد اتخذت إجراءات لإصدار الرسوم الأميري بهدف جعل هذا القانون حيز التنفيذ منذ شهر حزيران / يونيو لكن لغاية اليوم لم يصدر هذا المرسوم.

وبالنظر إلى التحليل القطاعي يتبين أن الخسائر التجارية للشركات الأميركية في مجال الأشرطة السينمائية المرخصة بلغت 7.5 ملايين دولار للعام 1998، وحققت قرصنة البرامج المهنية نسباً مرتفعة وصلت في العام 1998 إلى 86 في المئة مع خسائر بـ 5 ملايين دولار. ولكن بعد إقرار القانون الخاص بإلغائهم افتتحت مايكروسوفت مكتباً لها في الكويت وفقر اتحاد منتجي برامج الكمبيوتر التجارية أن ترتفع مبيعاتها للعام 1999 إلى 40 ألف برنامج مرخص، واستمرت معدلات القرصنة للبرامج الترفيهية على حالها خلال السنوات الأربع الأخيرة بنسبة 85 في المئة مع ارتفاع طفيف لقيمة الخسائر في العام 1998 حيث بلغت 3.7 ملايين دولار.

وأوصى الاتحاد بضرورة القهام بعمليات مداهمة للمحلات المزوّدة لبرامج الكمبيوتر المنزلية والمساب الفيديو المنجدة والكاسيتات.

وفي ظل عدم توافر حماية للأعمال الموسيقية والتسجيلات الصوتية لا زالت الكويت تعاني من تفشي أشرطة مزوّدة مصدريها الصين ودول شرق آسيا، وأكثر عمليات القرصنة تطلال الأغاني الأجنبية. وبلغت نسبة القرصنة 50 في المئة وقيمة الخسائر 3 ملايين دولار.

وتغرق السوق الكويتية كذلك بكتب منسوخة مصدريها الهند،

الأميركية مخاوفه حول النقص الذي تعانيه قطر في تأمين الحماية الكافية لحقوق الملكية الفكرية خصوصاً في ما يتعلق ببراءات اختراع الأدوية وآليات التطبيق اللازمة للحد من الانتهاكات الحاصلة. وقد نوه التقرير بالجهود التي بذلتها السلطات في مجال حقوق النشر والتأليف مطالباً قطر بضرورة التحرك للحد من القرصنة برامج الكمبيوتر المبنية حيث لا تزال نسبها عالية إذ وصلت في العام 1998 إلى 84 في المئة.

وفي حقل الإنتاج السينمائي، عرفت قطر تراجعاً ملحوظاً في نسب القرصنة. فبعد أن كانت هذه الأخيرة تقدر بـ 100 في المئة خلال السنوات الأربع الماضية استقرت نسبة القرصنة على 50 في المئة. والسبب في ذلك يعود إلى الرسوم الوزاري الذي تم إصداره مع نهاية العام 1996 والذي حذرت بموجبيه محلات بيع الفيديو من الملاحقة القانونية في حال نسخها للأشرطة، وإلى عمليات الداعمة والتفتيش التي تقوم بها قطر.

ونجم أيضاً عن هذه العمليات تراجع لافت لفرصة التسجيلات الصوتية والموسيقية من 55 في المئة للعام 1997 إلى 27 في المئة للعام 1998 كانت حصيلتها انخسار خسائر الشركات الأجنبية بـ 300 ألف دولار.

وخلال شهر تشرين الأول / أكتوبر الماضي اصدر مجلس الوزراء قراراً بالإنفاق مكتب حقوق التأليف والنشر إلى قسم الأعمال التجارية في وزارة المالية والاقتصاد بهدف زيادة فعالية تنفيذ قوانين الملكية الفكرية

البحرين

شهدت البحرين تطوراً ملحوظاً في نسب القرصنة وذلك منذ اتخاذ وزارة الإعلام إجراءات تنفيذية صارمة للحد من عمليات النسخ والتوزيع خلال العام 1998. واستناداً إلى هذه المعلومات، أدرجت البحرين المنضحة إلى منظمة التجارة العالمية والموقعة على اتفاقية برن على لائحة المراقبة مع إمكانية رفعها عن هذه اللائحة قبل نهاية العام الحالي وتراجعت الخسائر من 11.5 مليون دولار للعام 1997 إلى 9.7 مليون دولار للعام المنصرم. وعلى الرغم من احتفاظ نسبة قرصنة أشرطة الفيديو والسينما على معدلها (50 في المئة) بدأت البحرين بخفض نظام ملكية فكرية يسمح بتطوير سوق الأشرطة

السينمائية بطريقة شروعية وكانت نتيجته تراجع قيمة الخسائر إلى 2 مليون دولار للعام 1998 بعد أن كانت تشكل 30 مليوناً للعام 1996 أما في نطاق التسجيلات الصوتية، وعلى الرغم من الغموض الذي يشوب القانون المتعلق بحماية الأعمال الموسيقية الأجنبية تراجعت نسبة القرصنة من 70 في المئة للعام 1997 إلى 65 في المئة للعام 1998 مع إجمالي خسائر وصل إلى مليون دولار.

وتنظر الشركات العاملة في حقل الصناعات الموسيقية من البحرين أن تلعب دوراً ريادياً في الخليج في ما يتعلق بحماية التسجيلات الصوتية وأوصى التقرير بضرورة انضمام البحرين إلى معاهدة جنيف لتحقيق ذلك.

مقابل ذلك، تستمر قرصنة برامج الكمبيوتر المبنية بمعدلات عالية تصل إلى 87 في المئة وقرر اتحاد منتجي البرامج التجارية خسائر شركات البرمجة في سوق البحرين بـ 2,3 مليون دولار.

وقد باشرت السلطات المعنية مع بداية عمليات مداهمة. ولا تزال السوق البحرينية تفرق بأقراص مدمجة وأشرطة ألعاب مقرصنة، ما أدى إلى بقاء نسب القرصنة على حالها، حيث وصلت العام المنصرم إلى 93 في المئة مع خسائر قدرت بـ 3,2 ملايين دولار.

وشبه شبات لنسب القرصنة والخسائر بعمّ الكتب المنسوخة التي يتم استيرادها من الهند التي أعيد طبعها في الشرق الأوسط، إذ استقرت قيمة الخسائر وعلى مدى 4 أعوام على 1,2 مليون دولار.

الأردن

استعداداً لانضمامها إلى منظمة التجارة الدولية، شهدت المملكة الأردنية سلسلة من التطورات بين العاملين 1998 و1999 بدءاً بتعديلات طالت قوانين النشر والتأليف والعلامات التجارية، وانضمامها خلال شهر نيسان/أبريل من العام الحالي إلى معاهدة برن للأعمال الفونوغرافية.

إلا أن الأردن بقي على لائحة المراقبة لأن التشريعات هذه لا تزال فاقصة بالنسبة لمتطلبات القوانين الدولية سواء أكانت في مجال حقوق المؤلف أو في مجال براءات الاختراع والعلامات التجارية.

ولفت تقرير معطلة التجارة الأميركية إلى مخاوف لجهة النقص في الإجراءات المعاقبة لبراءات اختراع الأدوية الأميركية، حيث

الخسائر الناجمة عن القرصنة حسب تقرير IIPA للعام 1998 (بملايين الدولارات)

البلد	الشرطة المكافحة		التسجيلات الصوتية		برامج الكمبيوتر الهائلة		برامج الكمبيوتر التجارية		الكتب		الرجوع المصادر
	الخسائر	نسبة القرصنة %	الخسائر	نسبة القرصنة %	الخسائر	نسبة القرصنة %	الخسائر	نسبة القرصنة %	الخسائر	نسبة القرصنة %	
لبنان	8	80	2	40	1.1	75	0.6	70	2.5	*	14.2
الكويت	7.8	88	3	50	5	86	3.7	85	2.5	*	21.7
عمان	4	99	1	78	3.7	92	2	98	2.3	*	13
قطر	1	58	0.3	27	1.8	84	*	*	*	*	3.1
البحرين	2	98	1	65	2.3	87	3.2	93	1.2	*	9.7
الأردن	1	99	1	85	1.2	77	1.4	65	1.5	*	6.1
السعودية	32	50	12	45	14	70	21.4	68	9	*	88.4
مصر	11	50	12	50	8.2	82	5.5	60	26	80	62.7
الإمارات	38	35	0.1	6	3.1	54	15.2	95	1	*	22.4

* غير متوفر

رحلة علاج الأمراض السرطانية

تبدأ من ميموريال سلون كيترنج



العلاجية لتضيي ابعاداً جديدة لحياة الانسان، فقد أصبح باستطاعتنا الآن تلبية متطلبات جميع المرضى وأفراد عائلاتهم، أو مرافقيهم من شتى انحاء العالم، للمرة الأولى أصبحنا نوفر أحسن الخدمات وأسباب الراحة على مستوى الفنادق الكبرى مع أفضل الخبرات الطبية في العالم للمؤهلة لعلاج السرطان.

إن حصولك على العلاج المناسب والفوري قد يعني الكثير لحياتك حيث تزداد احتمالات التغلب على السرطان بفضل الكشف الطبي المبكر، والتشخيص الدقيق، والعلاج المناسب فمن الأهمية أن تبادر للاتصال بنا فوراً بلا تردد.

وإذا رغبت في التحدث إلى أي من أطبائنا المختصين في مرض السرطان، أو في الحصول على شريط فيديو مجاني يشرح على مركزنا الدولي فلا تتردد في الاتصال بنا اليوم.

إن ما يحققه مركز ميموريال سلون كيترنج **MEMORIAL SLOAN-KETTERING** من نجاح مطرد في علاج الأمراض السرطانية قد فاق توقعات أغلب الناس، فالريادة في علاج الأمراض السرطانية تتطلب دائماً وجود أفضل الاختصاصيين وأحدث التجهيزات الطبية والأفكار الرائدة. لذلك فإن عدداً ما يعالجه أطباؤنا الأكفاء من مرضى السرطان في سنة واحدة يفوق ما يعالجه الأطباء طيلة حياتهم المهنية. فالأساليب العلاجية الرائدة التي نستخدمها ونطورها اليوم هنا ستعبرها مستشفيات أخرى أفكاراً جديدة بعد مرور سنوات من الآن، وبفضل ما نحققه كل يوم من اكتشافات رائدة، فإننا لا نعمل فقط على معالجة مرضانا بل وتوفير حياة كريمة لهم.

ومع تدشين مركزنا العلاجي الجديد توكلب اللمسات الإنسانية أعلى مستويات التقنية

Memorial Sloan-Kettering Cancer Center
The Best Cancer Care. Anywhere.

1429 First Avenue, New York, New York 10021 • Tel: 212.639.4900 • Fax: 212.639.4938 • www.mskcc.org



للمملكة، فنظراً لأكبر حجم السوق المحلي وعدم وجود السينما، لا تزال نسبة القرصنة في هذا القطاع مرتفعة ووصلت في العام المنصرم إلى 50 في المئة، كما قدرت خسائر الشركات الأمريكية للأفلام السينمائية بـ 32 مليون دولار. وقد قامت وزارة الإعلام وبالتعاون مع جمعية الأعمال السينمائية والتلفزيونية بـ 185 عملية مداهمة أُنظمت جراًها ما نحو 5000 كاسيت مفقود.

ولا يزال الارتفاع على موقعه -لوم المملكة- في ما يتعلق بالسماح بثب البرامج المرخصة للبث الأرضي من التلفزيون السعودي عبر محطة عربسات الفضائية.

وفي حقل التسجيلات الموسيقية، بقيت نسبة القرصنة مستقرة (45 في المئة) رغم تراجع الخسائر إلى 12 مليون دولار للعام المنصرم، والسبب في ذلك يعود إلى الجهود التي بذلتها دولة الإمارات للحد من تصدير المنتجات المقرصنة إلى السوق السعودية.

وتسعى الشركات العاملة في قطاعي التسجيلات الموسيقية والإعلام إلى إنشاء منظمة حقوقية SOREMA لدى غرفة تجارة الرياض للتعاون مع السلطات الحكومية المختصة للحد من عمليات القرصنة المتفشية.

وفي المقابل، حافظت الخسائر الناجمة عن الانتهاكات في حقل الكتب والطبوعات على معدلها (9 ملايين دولار).

مصر

بعد إدراجها على لائحة "المراقبة" العام 1997 نظراً للخطوات الحاصلة خصوصاً مع الرقابة المشددة بحق المخالفين، قرر ممثل التجارة الأمريكي دفع مصري إلى لائحة الرقابة المتشددة، وذلك للعام 1998 و1999 بسبب عدم تطبيق النظم الحمائية لديها مع المعايير العالمية خصوصاً في ما يتعلق ببراءات اختراع الأدوية.

فعلى صعيد برامج الكمبيوتر المهنية قدرت هذه الخسائر بـ 8.9 ملايين دولار أي بتراجع بلغت قيمته 4.4 ملايين دولار عن العام 1997، إلا أن نسبة القرصنة زالت مرتفعة وبلغت 82 في المئة.

وبين الفترة الممتدة من شباط/فبراير إلى أيلول/سبتمبر من العام الماضي، أجرت وزارة الثقافة المصرية ما يقارب 30 عملية مداهمة، صودرت خلالها برامج كمبيوتر مقرصنة وأجهزة كمبيوتر شخصية.

وقد انخفضت نسبة القرصنة في حقل البرامج الترفيهية من 55 في المئة إلى 60 في المئة للعام 1998 وقررت الخسائر بـ 5.5 ملايين دولار. أما للمشكلة الرئيسية التي ظهرت هذا العام في مصر فهي موافقة الوزارات المصرية على تسجيل الأعمال المزورة والاعلاء على أنها أعمال مرخصة. وأوصى الإتحاد بضرورة التمسك في أخذ الإجراءات بهذا الخصوص سيما وأن وزارة الثقافة أثبتت استعدادها لذلك.

أما بالنسبة للكتب فإن الخسائر بقيت على حالها مع زيادة طفيفة للعام 1998 بلغت 26 مليون دولار.

ولا زالت خسائر الاستديوهات مرتفعة وقررت بـ 11 مليون دولار وحافظت نسبة القرصنة على معدلها (50 في المئة).

وتتم عمليات قرصنة أو تزوير أشرطة الفيديو في الشقق المستأجرة، لتضليل الشرطة التي قامت بمداهمة 184 محل قرصنة أشرطة الفيديو وصادرت ما يقارب 11,411 كاسيت فيديو مقرصنة. وقد رفعت الجمعية 90 دعوى قضائية جنائية كانت تنتجها 14 منها حبس الممرقن لمدة تتراوح بين الشهر والسنة وأروحت الغرامات ما بين 8 و480 دولاراً.

تراوح خسائر شركات الأدوية الأمريكية ما بين 25 و50 مليون دولار سنوياً نتيجة فرصة الأردن لهذه المنتجات وتصديرها إلى الدول المجاورة.

وعلى الرغم من ضغط شركات الأدوية الأمريكية على المسؤولين في المكتب التجاري لوضع الأردن على لائحة المراقبة القصوى، إلا أن الوعود التي أطلقتها المملكة للحد من الانتهاكات الحاصلة وقررت لها فترة سماح تمهيدت ميركا بتقديم مساعدات فنية لتأهيل شركات الأدوية الأردنية.

وفي أيار/مايو 1999 اتخذت الأردن خطة عملية (Action Plan) لتطبيق القوانين ومكافحة القرصنة.

وعلى صعيد الأشرطة السينمائية لم يحدّ قانون التسجيلات الصوتية والبصرية الصادر العام 1997 من انتشار القرصنة التي بقيت نسبتها تلامس الـ 100 في المئة مع خسائر تتكبّتها دور السينما الأمريكية تقدر بنحو مليون دولار.

أما بالنسبة للتسجيلات الصوتية، فإن أشرطة الموسيقى بغالبها مستنسخة وتصل نسبة قرصنة الأقراص المدمجة لوحيدها إلى 70 في المئة.

وتفوق السوق الأردنية بالكتب المنسوخة بطريقة غير شرعية في الأردن والتي يتم استيرادها من لبنان، وقررت الخسائر على هذا الصعيد بـ 5.1 مليون دولار.

إلى ذلك، استقرت نسبة قرصنة برامج الكمبيوتر الترفيهية على 65 في المئة، وقررت الخسائر للعام 1998 بـ 1.4 مليون دولار.

أما برامج الكمبيوتر المهنية، فهي زالت تعاني من ارتفاع معدل القرصنة فيها حيث وصلت نسبتها في العام المنصرم إلى 77 في المئة أي بتراجع 3 في المئة عن العام الأسبق. وقررت الخسائر بـ 1.2 مليون دولار، إلا أن السلطات قامت مؤخراً بعمليات مداهمة صودرت خلالها برامج مسجلة على أشرطة مغنطية تراوي قيمتها مليون دولار.

السعودية

وفي حين تقوم المملكة بتعديل قوانينها الخاصة بالملكية الفكرية، تمهيداً لإضمارها إلى منظمة التجارة العالمية، فالحاجة الأولى تتمثل باتخاذ الإجراءات التطبيقية اللازمة. هذا ما جاء في تقرير للملكية التجارية الأمريكية الذي أبلى السعودية على لائحة المراقبة.

وتتفشى ظاهرة القرصنة في السعودية بشكل لافت نظراً لكونها من أكبر الأسواق بين دول الخليج، حيث وصلت الخسائر الناجمة عن القرصنة للعام المنصرم إلى 88.4 مليون دولار.

واستحوذ قطاع برامج الكمبيوتر الترفيهية على الحصة الكبرى في عمليات النسخ غير الشرعي، إذ بلغت في العام المنصرم ما نسبته 70 في المئة وقررت خسائر شركات البرمجة العالمية بـ 14 مليون دولار سنوياً.

وتتمثل الحكومة السعودية جهوداً حثيثة للحد من استخدام برامج مقرصنة، حيث تم ضبط 23 مؤسسة مخالفة وفرضت عليها غرامات بلغت 92 ألف ريال مع تحذير أصحابها باتخاذ عقوبات أشد قد تصل إلى حد إغلاق المؤسسة لفترة ممتدة وفي حال تكرارها للمخالفة تشدد العقوبة.

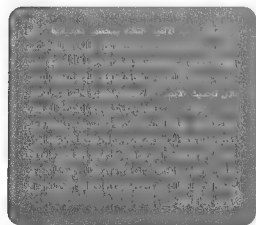
وعلى صعيد برامج الكمبيوتر الترفيهية فقد ارتفعت الخسائر إلى 21.4 مليون دولار وتراجعت نسبة القرصنة إلى 68 في المئة العام الماضي.

ولا تزال مكافحة قرصنة أفلام الفيديو لهم الأکبر بالنسبة

نحمن وأنتم بـ

2000

خير



Al Bank Al Saudi Al Fransi



البنك السعودي الفرنسي

لمزيد من المعلومات تفضل بزيارة أقرب فرع للبنك السعودي الفرنسي.

الفرانشايز: مجالات مفتوحة وفورة لا سابق لها

متى ينطلق الفرانشايز العربي؟

في غمرة البحث عن مجالات بديلة للاستثمار عوضاً عن السبل التقليدية يطل الفرانشايز حاملاً بشائر الفرص الناجحة والنجاحات المضمونة.

فالفرانشايز، أو الامتياز التجاري، لم يعد تلك الكلمة الغريبة الغامضة بل أضحت ظاهرة تجارية لها أصولها وأربابها.. وشروطها أيضاً.

وإذا كانت الصورة المألوفة للفرانشايز تتمثل في مطاعم الوجبات السريعة، التي عرفت انتشاراً لا سابق له فإن الصورة الحقيقية لهذه الظاهرة بدأت تتضح رويداً رويداً.

ففي أي مجالات يمكن استخدام نظام الفرانشايز؟

التدريب

ففي التدريب والتعليم والتدريب على سبيل المثال هناك العديد من الاسماء اللامعة تتمثل الى الفرانشايز. فالحامعات والمدارس ومراكز تعليم اللغات والتدريب الاداري، وللعامد المهنية في العالم العربي طوّرت مجالات التعاون مع مثيلاتها الاجنبية. وبدلاً من اعتماد أنظمة الترخيل للتواصل أو التوأمة غير المتكافئة فقد بدأ البعض في اعتماد الفرانشايز. وهكذا باتت لنا مؤسسات تدريبية تعطي الدروس وفق أنظمة مؤسسات اجنبية عريقة وتقدم لطلابها فرص الحصول على شهادات من تلك المؤسسات.

ومن جهة اخرى فإن تطبيق نظام الفرانشايز في مجال التدريب فتح الباب أمام مجالات واسعة من النجاح. فبرنامج كرسكوم الدولية للتدريب الاداري والنطق وفق مبدأ الفرانشايز في كل من لبنان والسعودية والكويت والامارات، وقريباً في مصر وقطر والاردن، أرسى أسس تطبيق هذا النظام في تلك الدول. وقد تمكنت دكرستكوم العربية بفضل نقل الخبرة من أن تنبؤ مراكز مهمة بين أقرانها وأن تحقق مبيعات تغطي كل التوقعات، حتى الاكثر تفاؤلاً.

والفرانشايز في مجال التربية والتعليم والتدريب يضمن لهذا النوع من المؤسسات فقرة نوعية وخطوة مهمة جداً في اتجاهات التطوير والتحسن. فبدلاً من ابتكار برامج جديدة واختبارها على المستفيدين منها يمكن للمؤسسات أن تنضم إلى نظام الفرانشايز وتحصل على حقوق الامتياز التجاري لاحدى المؤسسات القائمة فتفتح نظامها ونماذجها وكتبها وتطبيقاتها. ومن البديهي أن يؤدي نقل الخبرة الناجحة إلى المؤسسة التي حازت على حقوق الفرانشايز، الى نجاح يمكنها من أن تبني فوق نجاحاتها الخاصة.

إلى ذلك وصلت الخسائر المقدرة لقرصنة التسجيلات الصوتية والفنية في العام 1998 إلى 12 مليون دولار أي بزيادة 4 ملايين دولار عن العام الأسبق، ولتفعت كذلك نسبة القرصنة إلى 50 في المئة.

الإمارات

أوصى تقرير الاتحاد العالمي للملكية الفكرية -برفع الإمارات عن لائحة القرصنة إلى قائمة للملاحظات الأخرى (Other observation) بسبب انخفاض نسب القرصنة والحملات التطبيقية لقوانين الملكية الفكرية، إذا ما قامت الإمارات حتى نيسان/ابريل من العام الحالي بتعديل قانون التاليف والنشر ليتطابق واتفاقية تريبس بشكل كامل والرجوع عن قرار محكمة المطبوعات الذي اعتبر أن العمل الأدبي العالمي غير محمي ما لم يسجل في الإمارات أولاً.

وخلال شهر تشرين الأول/أكتوبر من العام المنصرم أقرت دولة الإمارات كافة التعديلات ليتناغم قانون التاليف والنشر واتفاقية تريبس. وكذلك في ما يخص اجتهاد محكمة المطبوعات لكن على الرغم من كل هذه التطورات بقيت الإمارات في تقرير ممثل التجارة الأمريكي على لائحة «الراقية» بسبب عدم تعديل القانون الخاص ببراءات الاختراع خصوصاً ذلك المتعلقة بالأدوية الصادرة منذ العام 1992.

وحكّ تقرير الاتحاد دولة الإمارات على لعب دور ريادي لمكافحة القرصنة في المنطقة خصوصاً وأنها تعتبر نموذجاً تقليدياً به لجهة تطبيق القوانين والحد من عمليات النسخ غير الشرعية حيث سجلت حصيلة للادعاءات التي قامت بها السلطات المختصة العام المنصرم لإطلاق نحو 240 متجنّباً، مقدلاً، توازي قيمته 77 مليون درهم. وقد تراجعت الخسائر الناجمة عن القرصنة إلى 22.4 مليون.

وتشير الإحصاءات القطاعية إلى بقاء نسبة قرصنة أفلام الفيديو على حالها في 35 في المئة.

أما في قطاع التسجيلات الصوتية فتراجع ملحوظ شهده القطاع من 9 في المئة للعام 1997 إلى 6 في المئة للعام المنصرم. واعتبرت خسائر شركات التسجيل الأمريكية الأدنى في المنطقة حيث لم تتجاوز قيمتها الإجمالية الـ 500 ألف دولار.

وتراجعت نسبة قرصنة برامج الكمبيوتر المهنية بشكل ملحوظ من 60 في المئة العام 1997 إلى أقل من 55 في المئة للعام المنصرم. وتعدّ الإمارات البلد الثاني عالمياً الذي يشهد تراجعاً بهذه التورية خلال فترة مماثلة. وانحصرت خسائر شركات البرمجة بـ 3.1 ملايين دولار. وكانت الإمارات قد اتخذت تدابير وقائية في العام 1996 للحد من استيراد برامج مزورة وذلك بفرضها إبراز مستندات قوتية وقانونية لكل برنامج قبل دخوله الأراضي الإماراتية. وبالمقابل لا زالت نسبة قرصنة برامج الكمبيوتر الترفيهية عالية إذ بلغت في العام 1998، 95 في المئة مع خسائر للشركات العالية قُدرت بـ 15.2 مليون دولار. وتعمل وزارة الإعلام والثقافة بالتعاون مع جمعية برامج الكمبيوتر الرقمية للتصدي على الحد من تفشي ظاهرة القرصنة.

وفي حقل الكتب، لا زالت الإمارات تستقبل كتباً منسوخة بطريقة غير شرعية من الهند والشرق الأوسط وخصوصاً لبنان، حيث بلغت خسائر دور النشر العالية للعام الماضي مليون دولار. وأوصى الاتحاد بصعورة اتخاذ الإمارات مبادرات للحد من واردات الكتب للقرصنة. ■

وداد أبو شقرا



الموارد البشرية

ومن اتجاهات الفرانشايز الواعدة الخدمات الخاصة بالموارد البشرية والتوظيف. فالاسماء الكبرى في عالم التوظيف باتت تبحث عن راغبين في توسيع انتشارها في مناطق كانت غربية عنها، وبينها العالم العربي، فتمتلئ على «بيج» خدماتها وخبرتها لمن يرغب العمل باسمها ولها في ذلك أكثر من مصلحة. فالعولة بمعناها الخاص بالموارد البشرية تقتضي أن تكون لكل الشركات إمكانية التعرف إلى المهارات الموجودة في سوق العمل، في كل المجالات وفي كل الدول. لذلك تسمى شركات التوظيف الكبرى للدخول إلى العالم العربي، فتمتحن امتيازها التجاري لشركات راغبة في استخدام اسمها وطريقاتها في العمل وتستفيد هذه الشركات الناشئة من الأسماء الكبرى، مع ما يعني ذلك من عقود وتطور أعمال. وتستفيد الشركات الناشئة من كل الخدمات التي تقدمها الشركات الكبرى التي حصلت على امتيازها التجاري وتوأكب أي أصناف جديدة بالسرعة ذاتها التي تطبق فيها في كل مكان.

فالتنقص الحاد في عدد الباعة بالمشرق في المراكز التجارية التي شهدت أسواق الولايات المتحدة منذ عامين دفع شركات التوظيف إلى ابتكار حلول أكثر ابتداءً فلهجات إلى إقامة بنوك معلومات للراغبين في وظائف مختلفة كما وضعت بعض الموظفين على لافتة وتاجير الخدمات، فتشتمل المؤسسة نفقاتهم طوال فترة التعاقد وتوسع إلى إيجاد فرص عمل مؤقتة لهم خلال تلك الفترة.

هذه الفكرة مع ما تنطوي عليه من ابتكار، نخلت الأسواق العربية مع الشركات الناشئة بحسب طريقة الفرانشايز وهي مرشحة للتطور في أكثر من اتجاه.

الاستشفاء

ويعتبر الاستشفاء بين الأفكار الواعدة في مجال بيع حقوق الامتياز التجاري، ونقل الخبرة. فالاستشفاءات الكبرى في الدول العربية تسعى للانضمام إلى مجموعات استشفائية عالية طلباً للحصول على أحدث التقنيات وأفضل الاختصاصيين خلال فترة قصيرة.

وقد خطا عدد من المستشفيات العربية صوب التعاون مع مراكز استشفاء متخصصة خصوصاً في مجالات الجراحة العامة وجراحة القلب وجراحة العين وغسل الكلى... وتحولت هذه المستشفيات الجديدة، إلى صرح التجميل، إلى نقاط استقبال لكل المرضى العرب وإلى بديل مفيد من تكبد مشقة الانتقال إلى بلاد أجنبية للحصول على الخدمة الطبية ذاتها.

الفنادق والمؤسسات السياحية

تشهد المنطقة العربية حالياً إقبالاً لافتاً من جانب مجموعات الفنادق العالية على بيع امتيازات تجارية لفنادق قديمة أو جديدة. واللافت أن الفنادق التقليدية، رغم تسكها بتراثها وشهرتها، باتت تسعى للحصول على حقوق فرانشايز لجموعات فنادق عالمية حتى تتال ما تستحق من انتشار عالمي وتتماشى مع مثيلاتها العالمية. لكن فرانشايز الفنادق مختلفة ومتنوعة، تنوع القطاع نفسه إذ أن الكثير من الاسماء العربية في عالم الفنادق للمطلة لجأت إلى حلول ذكية جعلتها تعتمد نظام فنادقية الاسم التجاري، وهي واحدة من النظم الجديدة في الفرانشايز، فبدلاً من أن يذوب اسم الفندق للقديم بتنا ذراه جنباً إلى جنب مع اسم المجموعة الفندقية العالمية التي ينتمي إليها وفي هذا كسب للجميع.

ومن الملتظر أن تدخل عالم الفرانشايز مؤسسات سياحية أخرى مثل الشقق الغروشة وشقق الإقامة السياحية الصغيرة والمنتجعات البحرية بالإضافة إلى الواقع السياحية التي يديرها كبار منتظمي الرحلات السياحية.

ومن شأن هذا الاتجاه في الفرانشايز أن يطور المؤسسات الجديدة حتى تتناسب مع الوصفات العالمية مع ما يعني ذلك من زيادة في الانتاجية وتطوير للاعمال.

الصناعة

فالفرانشايز الصناعي حقق لكثير من الدول التي كانت حتى عهد قريب مصنفة في عداد دول العالم النامية أو الأقل نمواً، انتقلت سريعاً إلى مصاف الدول ذات الاقتصادات المتحولة. ومن ثم إلى الدول الصناعية... ونذكر بهذا الصدد ماليزيا وسنغافورة واندونيسيا والكوريتين... وكان الفضل صناعات الفرانشايز الصناعي الياباني الذي حقق هذه الفعالة مواصلات علمية ومنهجية وتدرجية. ونذكر على سبيل المثال لا الحصر الفرانشايز الصناعي من مثل صناعة الالكترونيات، صناعة الأدوية، الصناعة البتروكيميائية، صناعة السيارات، صناعة اللوحات... وغيرها.

هتي الفرانشايز العربي؟

تتنوع فرص الفرانشايز تنوع القطاعات إذ أن أي نوع من المؤسسات، قابل لأن يصبح فرانشايز أو أن يملك حقوق امتياز تجاري لمؤسسة عالية ناجحة في المجال نفسه.

لكن الوجه الآخر للعمله ذاتها يظهر لنا أن مؤسساتنا العربية الناجحة قابلة أيضاً أن تتحول إلى نظام الفرانشايز وأن تصبح فرصاً استثمارية جيدة لأصحابها.

ولعل أسرع ما يتبادر إلى الذهن، تلك الاسماء العربية في المطاعم العربية ومحلات الحلويات الشرقية ومحلات العطارة... لكن لا شيء يمنع من إنشاء نظام فرانشايز للمدارس والجامعات الناجحة ومراكز العناية الصحية وغيرها.

وأمام العرب فرصة ذهبية للدخول إلى عالم الفرانشايز من الباب الواسع، سواء كاصحاب أفكار أو كمستثمرين، ويمكن القول أن التأخر عن الصناعات بركب الفرانشايز في عزّ اللوجة التي تنبأها كثيرون منذ سنوات عدة، منح للمستثمرين والتجار والصناعيين العرب فرصة الاستفادة من أخطاء الآخرين.

فالأخطاء التي تخطئ بها الساعون إلى الفرانشايز السهل، وفي تلك مئات الأمثلة في الاتجاهين، حصنت نظام الفرانشايز وجعلته أكثر ورفقاً وأكثر قابلية للحياة.

والثابت أن نظام الفرانشايز سيشهد فورة لا سابق لها في العالم العربي لأن المستثمرين باتوا مقتنعين بجدوى الاستحصال على حقوق الامتياز التجاري لمؤسسات وشركات تلك ما يكفي من الخبرة والشهرة والنجاح ما يجعل التعاون معها فرصة للنجاح والاستثمار المربح. ■

إعداد: مجموعة للمستشار الدولي

آليات منظمة WTO لتسوية المنازعات التجارية

..... بقلم د. حسن عيسى الملا

٢٥) درجة الدول على استخدام الأساليب الدبلوماسية للترتبة لحل المنازعات الدولية، بينما استخدم الأفراد والشركات الأسلوب القانوني لحل منازعاتهم التجارية المحلية والدولية، متمثلة في اللجوء إلى المحاكم أحياناً، والتحكيم في المنازعات التجارية في حالات أخرى.

وما يميّز آلية تسوية المنازعات التجارية وفق اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، أنها جمعت بين الأسلوبين في حل المنازعات، وهو ما سألحده في ما بعد، فضلاً عن أن النظام القانوني لهذه الآلية جمع بين الإلزام والتفويض وهو ما ينقض كثيراً الاتفاقيات الدولية المماثلة، ذلك أن آلية تسوية المنازعات في إطار المنظمة ألزمت الدول الأعضاء بالتقاضي عند التنازع، ووفّرت أداة لتنفيذ قرار التسوية.

ومن الأهمية بمكان إيضاح أن جهاز تسوية المنازعات الذي سيأتي ذكره مراراً في ما بعد، ليس جهازاً مستقلاً في واقع الأمر عن المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية، بل أن المجلس العام ذاته يتعقد عند الحاجة للاضطلاع بمسؤوليات جهاز تسوية المنازعات المشار إليه في وثيقة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات وله أن يعين لنفسه رئيساً وأن يضع قواعد إجراءاته.

هدف جهاز تسوية المنازعات

هدف الجهاز، لا يختلف عن هدف أي جهاز آخر مهمته حل المنازعات الخاصة باختصاصه، إلا أنه ذو طبيعة خاصة تعود إلى أنه ينظر في منازعات بين أعضاء في ناو وأحو منضمين تحت سلطة قانونية ناتجة عن تعاهد إيرادات في اتفاقيات دولية.

فهو وإن كان هدفه النهائي حل النزاع بطريقة إيجابية، إلا أن التوصل إلى حل ودي مقبول من قبل الطرفين، هو المفضل في آلية عمل الجهاز، أما إذا لم يتم التوصل إلى اتفاق، فإن الخطوة التالية هو إجبار الدولة المتّمة عليها على سحب أو إلغاء التدابير محل النزاع، إذا ما تبين مخالفتها للاتفاقيات الحاكمة لعمل المنظمة.

يذكر أن مبدأ التعويض عن الضرر المعمول به في القوانين المدنية والتجارية، قد أصبح ثانوياً في إجراءات جهاز التسوية، حيث لا يجوز اللجوء إلى تقديم التعويض كنسوية للنزاع، إلا بشكل مؤقت إذا تعذر سحب التدابير محل المنازعة فوراً، وإلى أن يتم سحب أو إلغاء التدابير.

نطاق اختصاص الجهاز

أقرت الدول المشاركة في جولة الأوروغواي القواعد والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات التجارية الدولية في ملحق أرفق باتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، وأنشئ جهاز لتسوية تلك المنازعات، أوكلت مهامه إلى المجلس العام للمنظمة، وهو الجهاز الرئيسي الثاني للمنظمة بعد المؤتمر الوزاري، وكانت مهمته تطبيق تلك القواعد



والإجراءات.

هذه القواعد والإجراءات تطبق على اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف (السلع - الخدمات - حقوق الملكية الفكرية)، وكذلك على الاتفاقيات مختلفة الأطراف وهي الاتفاقيات الملزمة للدول التي وافقت عليها فقط، ويشمل أيضاً اتفاقيات التكامل الإقليمي من اتحادات جمركية ومناطق حرة من مغنول توافقها أو تعارضها مع الاتفاقيات الأخرى للتصوية تحت لواء المنظمة.

يتمتع جهاز التسوية بسلطة إنشاء هيئات النظر في النزاع، أو اعتماد تقارير جهاز الاستئناف، ومراقبة تنفيذ القرارات والتوصيات، والتخصيص بتعليق التنازلات وغيرها من الالتزامات التي تترتب بموجب الاتفاقيات المشمولة.

ومن واجب جهاز التسوية إبلاغ المجالس واللجان المختصة في منظمة التجارة العالمية بتطور أي منازعة ذات صلة بالاتفاقيات المشمولة.

الأحكام الناظمة لعمل الجهاز

في حالة وجود نزاع، فإن الجهاز يطبق القواعد والإجراءات المنصوص عليها في الاتفاقيات وفق التدرج القانوني التالي:

1 - تطبق أولاً القواعد والإجراءات الخاصة أو الإضافية الواردة في الاتفاقيات المشمولة المدة والاتفاقيات الملزمة بها، وهذه تسمى في حالة الخلاف على قواعد إجراءات تخام تسوية المنازعات.

2 - في الحالات التي تتطلب فيها المنازعة تطبيق قواعد وإجراءات بموجب أكثر من اتفاقية، يوجب تضارب في ما بينها، فإن للأطراف للمنازعة حق تحديد تلك الإجراءات، وعند عدم الاتفاق عليها خلال عشرين يوماً من تشكيل الهيئة، فإن على رئيس جهاز تسوية المنازعات أن يحدد بالتشاور مع طرفي النزاع، القواعد والإجراءات التي ينبغي اتباعها وذلك في خلال عشرة أيام من تلقيه طلب من أحد الطرفين.

إن المبدأ العام هو تطبيق القواعد والإجراءات المنصوص عليها في الاتفاقيات المشمولة جميعاً ما أمكن، وأن القواعد والإجراءات المنصوص عليها في تخام تسوية المنازعات تستخدم في نطاق ضيق وإلى الدرجة التي يصبح فيها استخدامهما ضرورياً لتجنب النزاع.

وكمثال على ذلك فإن اتفاقية التجارة في الخدمات تنص على أنه في حالة وجود منازعة في مجال الخدمات المالية، فعلى للمتنازعين الاستعانة بخبير في الشؤون المالية له خبرة في مسائل الإجراءات المصرفية، وبالتالي فإن هذا النص واجب التطبيق في تشكيل الفريق المختص بمنازعات الخدمات المالية أولاً، ثم يستكمل إجراءات تشكيل الفريق وفقاً لأحكام تشكيل الفريق الواردة في مذكرة النظام العامة التي تحكم تسوية المنازعات.

آلية تسوية المنازعات:

1 - الأسلوب الدبلوماسي:

(أ) على حكومة أي بلد عضو تنازع دولة أخرى في مسألة تجارية، أن تحاول أولاً تسوية نزاعها بالطرق الدبلوماسية واللساعي الحميدة، وعند إخفاها فقط يجوز لها عرض النزاع على جهاز تسوية المنازعات.

(ب) يترتب المجلس العام للمنظمة الذي يمارس مهمة جهاز تسوية المنازعات، قبل السير في إجراءات التسوية بناء على طلب أي بلد

- دكتوراه في القانون
- نائب رئيس لجنة استشاريين والأنظمة وعضو اللجنة التجارية في غرفة تجارة وصناعة الرياض
- رئيس مجلس إدارة مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية
- عضو محكمة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية
- عضو المجلس التنفيذي للجنة الوطنية السعودية لغرفة التجارة الدولية
- عضو مجلس إدارة في شركات سعودية بينها البنك السعودي الأمريكي
- نائب رئيس اللجنة الوطنية السعودية لغرفة التجارة الدولية
- مستشار عام صندوق التنمية الصناعية السعودي

عضو، معطياً للدولتين وقت أكبر لتسوية النزاع ودياً، وذلك ما لم يَرِ العضو المدني أن الإجراء الصائر من الدولة المدعى عليها محل النزاع يضر بمصالحه ضرراً لا يحتمل التأجيل.

ج) يجب على المدعى عليه بدء التشاور لحل النزاع، وعليه إجابة طلب التشاور في الحالات التي لا تخضع لأحكام خاصة خلال عشرة أيام من تاريخ تسلمه، وعلى أن تبدأ المشاورات في مدة أقصاها ثلاثين يوماً من تاريخ استلام الطلب، والإجازة للدولة المدعية الانتقال إلى مرحلة إنشاء فريق للتعامل مع طلبها وفق آلية تسوية المنازعات. أما إذا بدأت المشاورات، ولم تصل إلى حل مرضي للطرفين خلال ستين يوماً من بدئها كان للطرف المدني طلب إنشاء فريق للبت في النزاع.

2 - للسامعي الحميدة والتوفيق والوساطة

يمكن للطرفين أو الأطراف للمنازعة إذا ما شار نزاع بينهما، أن يطلبوا من دولة أو دول أخرى أن تبذل مساعيها الحميدة، أو تحاول التوفيق بينهما، أو مجرد القيام بوساطة عادية لتقريب وجهات النظر. كما يجوز للمدير العام للمنظمة بحكم وتقليده أن يعرض المساعي الحميدة أو التوفيق أو الوساطة بهدف مساعدة الأعضاء على تسوية منازعاتهم.

من مميزات هذه الوسيلة، أن بإمكان أطرافها بدائها أو إنهاؤها في أي وقت، حتى بعد إنشاء فريق النظر في المنازعة رسمياً، وهذه الوسيلة في جميع الأحوال لا تخلل بحق أي طرف في سلوك سبل التقاضي الأخرى المتاحة بموجب آلية تسوية المنازعات التجارية الدولية.

3 - التحكيم:

أجاز النظام الخاص بتسوية المنازعات من حيث المبدأ والتحكيم كوسيلة من وسائل تسوية المنازعات الناشئة بين أعضاء منظمة التجارة العالمية، واشترط لذلك ما يلي:

- (أ) اتفاق طرفا النزاع على التحكيم وإجراءاته.
- (ب) إقرار أعضاء المنظمة الآخرين بهذا الاتفاق قبل مدة كافية من بدء إجراءات التحكيم.
- (ج) يجوز للدول الأعضاء الأخرى الدخول في اتفاقية التحكيم الخطرين بها إذا وافق طرفاها على ذلك.
- (د) الالتزام الت نهائي بقرار المحكمين. ■



امتلاكها تأملس روعتها



إفينييتي Q45

امتلكها لأن وتأكده أنك ستعشق إفينييتي . لأنها سيارة تصعب مكارنتها بغيرها، حيث ببساطة
لا يوجد لها مثيل. لشكلها يجذب الأنظار لأناقته وفخامته، ومقصورتها الداخلية جمرت
بكل سيل الرفاهية، لتوفر لك أقصى حمود الراحة للإستمتاع بقيادتها. أما محركها القوي
ذو الـ ٨ سلندرات ملى شكل . وسعة ٤.٦ لتر فهو على أتم الإستعداد للتندية والإستجابة.
امتلكها اليوم وتأكده من أنك ستجعلها جزء من حياتك.

لتستمتع برحلتك، إحرص على سلامتك.

٥٥٩ ٥٠٠ ٥٠٠ ٥٠٠



• تجهيزات كهربائية كاملة • مكيف ملاحه لانتفاخ (ABS) • وساده هوائية (SRS) أمامية وجانبية
• مصابيح زينون أمامية • عاكسات خلفية عاكسة • أجهزة تحكم في الأمام والخلف بالتحكم في الجدار السمعي.



شركة الجبر التجارية
AL-JABR TRADING COMPANY
٥٥٩ ٥٠٠ ٥٠٠ ٥٠٠
فصل، شارع التسعين



لجميع الخدمات المتعلقة بخدمات
الجنوبية التجارية و المستودات
AL-JABR TRADING & STORAGE CO.
مكتب مجموعة شركات الجبراني
الرياض - شارع التسعين د. ٥٥٩ ٥٠٠ ٥٠٠ ٥٠٠



شركة الجبراني المتحدة
Al-Jabrani United Co.
مكتب مجموعة شركات الجبراني
ج.الرياض - التسعين ٥٥٩ ٥٠٠ ٥٠٠ ٥٠٠

الأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية



عمر الصواني

العوائق وأكبر الآلات الاقتصادية السلبية، فهل يقل هذا؟

والأسوأ من كل ذلك أننا كأمة عربية واحدة ما زلنا نحاول جاهدين الدخول في سوق عربية مشتركة، وللأسف لا نعتقد أننا نستمكن من تحقيق هذا الحلم العربي الكبير لأسباب يعرفها الجميع، وهو ما يشكل دافعا إضافيا لنا للدخول في التكتلات الاقتصادية القائمة بالفعل تحقيقاً لأصلنا العميوي. ولهذا فإنني أدعو جميع الفاضلين من اتفاقيات الغات وملاحقها وخصوصاً تلك المتعلقة بالملكية الفكرية وأثارهم بالأدلة العلمية والاقتصادية، لنرى بالفعل إن كانت هذه الاتفاقيات وملاحقها تستضرننا في حالة التزامنا بها، أم أنها ستساعداً وتحقق لنا ما نصبو إليه من تنمية وإزدهار وتقدم. نساعد من بين اتفاقيات الغات وملاحقها - كعينة للبحث - اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة والتعلقة بالملكية الفكرية وساقصّر حديثي على الأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية. ظهرت اتفاقيات الجوانب المتصلة بالتجارة والتعلقة بالملكية الفكرية (تريبس) (TRIPS) يوم 15 نيسان/ أبريل 1996 كأحد ملاحق اتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للتجارة واضحة نصب أعينها الاهتمام بمنتجات العقل والإبداع والابتكار وضرورة توفير

كان ظهور التشريعات الخاصة بالملكية الفكرية نتيجة لما تتمتع هذه الملكية من أهمية في تنمية الدول والعمل على إزدهارها في مختلف المجالات، إلا أن البعض وممن أن خرجت إلى حيز الوجود الاتفاقيات الدولية المنظمة لأحكام الملكية الفكرية (إنهالوا) بأسهم النقد عليها، متشرعين بالوطنية ورفض تدخل الغرب بنا وبشؤوننا تارة، وبعدم جني أية فوائد من هذه الاتفاقيات على المستوى الاقتصادي أو الاجتماعي أو الثقافي أو السياسي تارة أخرى.

فها نحن نستقبل السنة الخامسة من عمر المنظمة العالمية للتجارة، والتي تعد اليوم المظلة التي تتفاني تحت ظلها جميع اتفاقيات الغات القديمة والجديدة وكذلك كافة الاتفاقيات المتعلقة بها وهي 25 اتفاقية، ومن هذه الاتفاقيات الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية TRIPS.

وما زالت اتفاقيات منظمة التجارة العالمية تتعرض إلى العديد من أسهم النقد اللاذخ من قبل بعض أصحاب الأقال العربية. ولو تناولنا أسباب نقد اتفاقيات الغات وملاحقها الوجدناها صادرة في عجالة وبدون إدراك أو فهم أو دراية لحصون هذه الاتفاقيات وغاياتها، ما يجعلنا نعتبر هذا النقد مجرد كلام صادر ككثيرين طبعي لعقبة رفض كل ما هو أجني ولجود أنه قائم لنا من الغرب، وبالتالي لا يمكننا الاعتماد عليه أو حتى قبوله كسبب لعدم الدخول مع بقية دول العالم في هذا التكتل الاقتصادي، الجبار، خصوصاً أننا على اعتاب عصر جديد لا يعرف الأقليات الاقتصادية ولا يقيم وزناً للإنزافرية التجارية، إنه عصر التكتلات الاقتصادية العملاقة.

إن العالم اليوم أصبح بالفعل قرية صغيرة يرتبط فيها الشمال مع الجنوب والشرق مع الغرب، ونحن العرب ما زلنا نقول هل ندخلنا في مثل هذه الاتفاقيات الاقتصادية الدولية بقيدنا أم لا؟

وكان بقاءنا مقترنين وحيدتين سيحقق لنا الرخاء والأزدهار، ودخلنا ومشركتنا بقية العالم المحضر سيعدو علينا بأوخم

أعلى قدر ممكن من الحماية لكل ما تنتفق عنه القويحة العقلية البشرية، لما نل هذه المنتجات والابتكارات من أهمية بالغة على مختلف الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية وحتى السياسية.

تتضمن الملكية الفكرية كافة صور الإبداع البشري سواء على الصعيد الصناعي والتجاري كالاختراعات والرسوم والمنتجات الصناعية والمؤشرات الجغرافية والعلامات والأسماء التجارية وحماية المعلومات التجارية أو على الصعيد الأدبي والفني كحقوق المؤلف والنشر والآداب العلمية والبرمجيات ونقل التقنية وحقوق الامتياز. إن المقصود بالأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية هو بيان العائد الاقتصادي للممول في ما إذا تم احتواؤها وعدم التعرض لخرباتها أو انتهاكها أو القرصنة أو التقليد أو سوء الاستعمال أو منافسة أصحابها منافسة غير مشروعة.

وفي هذا الصدد نرى أن الانتهاك أو التعرض للملكية الفكرية يؤثر سلباً على كل من المنتج والمستهلك، إذ يؤثر على المنتج خلال تقليل فرص البيع أمام ما يؤدي إلى انخفاض مستوى المبيعات وبالتالي إلى انخفاض هامش الربح والقدرة للتويزة، وذلك لأن التعرض لانتج أو تقليد سيؤدي إلى زيادة العرض فيقل الطلب، والأدنى من ذلك أن زيادة العرض من تآثر بسبب التكاثر والتوازن في جودة ما هو معروض وإنما بسبب منافسة غير شريفة للمسلع الأصلية ذات الجودة العالية من قبل سلعة مقلدة لا تتمتع بجودة ومواصفات السلعة الأصلية، ودائماً تكون أرخص منها سعراً وهو الأمر الذي يعد أكثر قبولاً وتنافساً مع ميزانية ودخل المستهلكين العظمى من المستهلكين، فيقبلون على شراء السلعة المقلدة تاركين أصحاب السلعة الأصلية يواجهون هذا فقدان البائس للمبيعات وبالتالي فقد الكثير من الأرباح التي كانوا يأملونها، وبالحديث وراء من قاموا بتقليد منتجاتهم وملاحقتهم قضائياً، ما يعني ضياع المزيد من المال والوقت.

أما بالنسبة للمستهلك فنرى أن التعدي على الملكية الفكرية يؤثر عليه سلباً ما الآخر، متى علمنا أن التقليد يؤدي إلى وجود أصناف ومشتقات ولسع استهلاكية لا تتمتع بالموصفات والجودة العالية، وهو ما يضر بالمستهلك خصوصاً إذا كانت هذه المنتجات محل التقليد منتجات غذائية أو دوائية لا غنى للمستهلك عنها الذي سيضطر

إلى الإقبال على شراء المنتجات للتفاشية وميزانيتها دون الوقوف طويلاً عند جودة المنتج، خصوصاً وأن وعي المستهلكين في بلدنا بموضوع التقليد وجودة المنتج الذي يفتنيه ما زال للأسف الشديد قليلاً بالمقارنة مع الوعي الذي يمتص به غيرهم من المستهلكين في البلاد المتقدمة.

هذا بالنسبة للمنتج والمستهلك، أما بالنسبة للصور الواقع على الدولة التي لا تحمي للملكية الفكرية فنراه أشد وأدنى. فانتهاك حقوق الملكية الفكرية يضر بمصالح الدولة الاقتصادية، حيث يؤدي إلى تقليل فرص استغلالها لرؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، لأن أصحاب هذه الأموال والاستثمارات على قناعة تامة بأن أموالهم واستثماراتهم ستذهب هباءً كثر. هذه الدولة لا تحترم الحقوق ولا تقيم وزناً للإبتكارات والإبداعات الفعنية، لأنه وكما قال بعض الشخصيات في مجال الملكية الفكرية، إن الدولة التي تعتمد حقوق الملكية الفكرية تكون جديرة بالاحترام، أما تلك التي لا تولي الملكية الفكرية أدنى حماية أو اهتمام فهي جديرة بالنقذ والتروك. ولذا نرى المستثمرين يتجهون بشطر الدول التي تقدر إبداعاتهم الفكرية وتحترم على حمايةهم والفاعلة في الوقت نفسه على حماية استثماراتهم.

ومن هنا يمكننا التعرف على الدور الكبير الذي تلعبه الملكية الفكرية، في نقل التكنولوجيا واستقبال قود الامتياز من الدول الصناعية المتقدمة التي لن تمنح إبداعاتها الصناعية واختراعاتها المتطورة إلا للدول التي تحترم عليها وتوفر لها الحماية والأمان، وهو ما يعود بالنفع والفخر على الدولة المستقبلية لكل هذه الإبداعات والصناعات والاختراعات والمعرفة التكنولوجية، ويوفر لها التنمية والازدهار الاقتصادي والمضاري التي من خلاله تستطيع مواجهة العصر الجديد الذي تعيشه الأمور عصر نقل المعرفة والتقنية وإقامة المشاريع الاقتصادية عبر الكمبيوتر.

وإذا كان ما تقدمه يبين دور الملكية الفكرية في تحقيق التنمية والازدهار الاقتصادي على المستوى الدولي وتمتعها بالاحترام والتقدير العالي، فإن للملكية الفكرية أيضاً دوراً لا يقل أهمية عن سابقه في تحقيق مصالح الدولة الوطنية، إذ تعتبر الملكية الفكرية علامة فارقة للإقتصاد الوطني حيث تشجيع المبادرات الفردية التي في العمود الفقري للإقتصاد الوطني وتحفز

الأفراد على الخلق والإبداع ما يؤدي إلى خلق جو من التفافس الشريف المطلوب تواجده على الساحة الوطنية فيصبح الأفراد ملزمين بمزيد من الإبداع والابتكار والخلق. وتقوم الدولة أيضاً بتنظيم هذه الإبداعات وتقنينها، فتتحقق بذلك مقولة الرئيس الأميركي روزفلت للثورة لقد أضفت نظام الحماية الفرد إلى ناري الإبداع.

إن إتاحة الفرصة للمبدعين الوطنيين وتشجيعهم على المزيد من الإبداع والابتكار وتوفير مظلة قانونية تحمي إبداعاتهم هذه يعود بالفير الوفير على الدولة اقتصادياً من خلال إتاحة الفرصة للمبدعين الوطنيين للإبداع والابتكار داخل بلدكم وعدم هروبهم إلى خارجكم سعياً وراء الشعور بالإن والاطمئنان على ابتكاراتهم، ما يعني فقد الدولة والقوة الإبداعية الوطنية.

كما تظهر الأهمية الاقتصادية للملكية الفكرية من خلال استعراض مدى أهمية إحدى مفرداتها وهي العلامة التجارية بالنسبة للمشاريع الاقتصادية، حيث ومذ بداية الثمانينات أصبحت العلامة التجارية مشروع معين تعتبر بداية المنصر الأساسي لرأس مال للشروع، إذ أصبحت قيمة أي مشروع تقاس بمدى قيمة علامة هذا المشروع على عكس الاتجاه السابق والذي كان يحدد رأس مال المشروع بقيمة ما يحتويه من عقارات ومبان وآلات وغيرها. ومن ناحية أخرى تتيح العلامة التجارية للمالكها فرصة تعرف المستهلكين على منتجاته والإقبال عليها، ما يحقق له بالتالي الربح الذي يأمه من وراء مشروعه الاقتصادي، ناهيك عن ما تحققة العلامة التجارية من شهرة محلية وعالية للمنتج وهو ما يحقق أيضاً للمنتج أعلى قدر ممكن من الأرباح والوافاء.

ليس هذا فحسب بل إن أهمية الملكية الفكرية الاقتصادية تظهر أيضاً من خلال الاختراعات والابتكارات الصناعية، حيث يمكننا التعرف على ذلك من خلال معرفة أن شركة صناعية كبرى تنتج السلع الدوائية (غلاكو Glaxo) توصلت مؤخراً إلى إنتاج ضار لاجعال مرض الصلصال النصفية (الشيقة) وأنها صرفت للتوصل إلى ذلك نحو خمسة مليارات دولار، وليس من العبد أو اللغز أن تأتي شركة أخرى وتبتدأ بتصنيع هذا الدواء وجني الأرباح من دون أن يتكلمها ذلك إلا للقر اليسير جداً من المال. ولم يخل مجال الحقوق الأدبية والفنية من بيان مدى الأهمية الاقتصادية لهذه

الحقوق، إذ يكفي أن نعلم أن فيلم (تايتك Titanic) الذي حصد أكبر عدد من الجوائز العالمية، بلغت تكلفته إنتاجه نحو 200 مليون دولار، ولولا حماية حقوق المنتج المالية والأدبية ومتم عرض هذا الفيلم أن نسخه وتداوله بواسطة مراكز بيع وتوزيع الفيديو، لعمرض المنتج للإفلاس، وهو ما يقودنا للحديث عن صناعة السينما والإنتاج الفني، حيث تعتبر هذه الصناعة في بلد كمصر من ثاني أكبر الصناعات الوطنية ومن أكثرها تحقيقاً للعوائد المالية للدولة بعد صناعة السياحة، وهو ما يؤكد لنا الأهمية الاقتصادية لعناصر الملكية الفكرية المختلفة للدولة التي تحرس عليها وتصونها وتوفر لها الحماية.

إن يترتب على حماية الملكية الفكرية ومنع أي اعتداء عليها العديد من الفوائد الاقتصادية التي لا يمكن إغفالها، حيث لو نظرنا إلى التشريعات الرسمية الممعة من الوزارات والهيئات والمراكز الوطنية للبيئة لحجم المسائل التي تتعرض لها هذه الدولة أو تلك، نتجسج إبتهاك الحقوق الفكرية التابعة لها في بقية بلدان العالم، لنبين لنا على الفور عظم الدور الذي تلعبه الملكية الفكرية على الصعيد الاقتصادي.

نستنتج من كل ما سبق أن الدخول مع بقية دول العالم المتقدمة في اتفاقية حماية الملكية الفكرية سيوفر لنا التنمية والازدهار الاقتصادي للنشوء، كما سيوفر لنا الاحترام والتقدير الدولي المطلوب، واعتقد أن الحديث عن عدم الجدوى من الدخول والانضمام بالاتفاقيات الدولية ومن بينها اتفاقيات TRIPS وما لاحقها وخصوصاً اتفاقية TRIPS يعتبر مديحاً لا جدوى منه، خصوصاً وأنها أوضحنا النتائج الإيجابية التي ستعود على الاقتصاديات الدول العربية من وراء مثل هذه الاتفاقيات، ناهيك عن ضرورة مواكبة العصر الذي نعيش فيه والصعود إلى قاطر التقدم والتنمية والاستغناء عن فرص التقدم العلمي والتكنولوجي التي وصلت إليه الدول الغربية والتي تلزمها اتفاقية TRIPS بضرورة وفد الأسواق العربية بكافة ما توصلت إليه من تكنولوجيا وتقدم علمي ولكن بشرط أن تكون في وضع تشريعي يستحق منها هذا. ■

الحامي والمستشار القانوني

عامر محمود الكسواني



رفيق الدرب في سفرك بطاقة فيزا ترافيل موني (VTM) من البنك السعودي الهولندي

بطاقة فيزا ترافيل موني هي الرفيق المثالي لا يبدل عنه في سفرك. فهي الوسيلة الأنسب لحمل النقد حول العالم. إن بطاقة فيزا ترافيل موني ليست شيكا سياحياً أو بطاقة ائتمانية، ولكنها بطاقة تشتريها قبل سفره بدلاً من حمل النقد خلال الرحلة. وتستطيع الحصول على هذا المبلغ في أي وقت تشاء على مدار الساعة عبر أكثر من ٢١,٠٠٠ جهاز صرف آلي يحمل شعار فيزا في أكثر من ١٢٠ دولة حول العالم بالعملة المحلية. بالإضافة إلى إمكانية استبدال البطاقة في حالة الضياع أو السرقة بالاتصال بمراكز المساعدة المجانية حول العالم.

أمان ١٠٠٪ بلا ضاع أو انتظار

تستطيع استخدام بطاقتك فوراً بعد شرائها من البنك السعودي الهولندي وذلك بواسطة رقم سري خاص بك. كما يمكن الحصول على بطاقة إضافية مجاناً لتقديمتها إلى الشخص الذي يسافر معه. أو لأحد أفراد أسرته أو لتكون بديلاً لبطاقة الأتولى في حالة سرقتها أو ضياعها كما يمكنك استرداد المبلغ المتبقي عند عودتك إذا لم تستخدم كامل الرصيد أو تحويل كامل الرصيد المتبقي إلى بطاقة أخرى جديدة.

اتصل الآن ٣٠٠٣-١٢٤-٨٠٠
www.shb.com.sa

البنك السعودي الهولندي
SAUDI HOLLANDI BANK

سهولة الشراء واستخدامها آمن ومناصب

البطاقة متوفرة في جميع فروع البنك السعودي الهولندي وأيسر لها مدة صلاحية محددة. اجعل سفرك دائماً برهقة بطاقة فيزا ترافيل موني. لمزيد من المعلومات فضلاً اتصل بـ "فون لوبك" - مركز خدمات العملاء على رقم الهاتف المجاني: ٣٠٠٣ - ١٢٤ - ٨٠٠ على مدار الساعة.

حلول عملية
لمستقبل أفضل

قراءة حول الملكية الفكرية قانوناً وحمايةً

بقلم غريتا طويل *



حماية الملكية الفكرية أم لا
بذمه لصيانة الحق والإبداع
والاختراع والحريات. وللشتر
الليبناني أولى هذا الموضوع
الاهتمام والرعاية الكاملة منذ
العام 1924 تاريخ صدور القانون
المسمى «نظام حقوق الملكية
التجارية والصناعية» بموجب
القرار رقم 2885. كما وأن قانون
العقوبات الليباني تعنى في مواده
722 إلى 729 على أحكام قانونية
تتعلق بالملكية الأدبية.

ونذكر أيضاً أن لبنان هو من رواد بلدان الشرق الأوسط الذين
وقّعوا ميثاق بين العام 1933 وانضم إلى ميثاق جنيف العام 1959.
كما تطورت العصر الحديث الذي يتسابق مع التكنولوجيا فخلقت
حقوقاً جديدة للمؤلف لم تكن ملحوظة سابقاً وهي من الحقوق
المجاورة والصلة بالملكية الفكرية. ولكي لا يبقى لبنان مبدأ عن
التطور القانوني في العالم والمنطقة العربية، وانسجاماً مع دوره
العلمي في حماية المستهلك وللتنج من التقليد والغش والتزوير،
ولصيانة حقوق مواطنيه وتوفير الثقة اللازمة لتشجيع نقل التقنية
والحداثة والاستثمار، صدر القانون الليباني الحديث بتاريخ 13
نيسان/ أبريل 1999.

أما السؤال الذي يطرح نفسه، ماذا بعد القانون الحديث للملكية
الفكرية في ظل واقع ومزيج؟

الملكية الفكرية بمفهومها الشامل هي حق عيني وسلطة مباشرة
لصاحب الحق على الشيء المملوك له تخوله حيازته والتصرف فيه
واستعماله والانتفاع به في إطار القوانين النافذة.

ولا شك أن هذا الحق خلق إيجاباً قانونياً في العالم لأن هذه
الملكية هي من ندر آخر تختلف من الملكية التقليدية في الحيازة
وحمايتها فسمعت لمصونها اتفاقية بين العام 1924 للمعلة مراراً
والتيقن عنها العديد من الاتفاقيات جميعها يتصور حول طرق حماية
هذا الحق وأخرها اتفاقية تريبس التي أضافت إلى معايير اتفاقية برن
ما يلي:

أولاً، وجوب توضيح قوانين الدول الأعضاء واعتبار برامج
الحاسوب مصنوعات أدبية تتمتع بالحماية.
ثانياً، إرساء آلية لمنع النزاعات وتسويتها.

ثالثاً، أن يكون في الدول الأعضاء إجراءات وقوانين واضحة
لتنظيم شؤون حماية الملكية الفكرية.
رابعاً، أن يكون أيضاً تعاون دولي بين الدول الأعضاء للقضاء
على التجارة الدولية بالسلع المقلدة.

إذاً المشكلة الأساسية تكمن في عملية بات واضحة عنوانها
العريض وجوب والتعاون الدولي للقضاء على التجارة الدولية بالسلع
المقلدة، والمعلوم أن هذه السلع تصنعها شركات عالمية أصبحت بارزة
في مجال التقليد وهي متحركة في جنوب وشرق آسيا تُفرض
الأسواق العربية والمحلية بنتائجها المقلد يسرع منخفض.

المهزة السحيقية

قراءة مققتصة لواقع الدول تساهم ربما في وضع الأمور ضمن
إطارها الحقيقي وتساعد في رسم الخطط الكفيلة لمحاربة هذه
الظاهرة جندياً وعلمياً ودولياً والتصدي لمنافسة غير مشروعة باتت
مستشرية وتلحق الضرر بالمعيق.

الدول الصناعية الكبرى المتقدمة هي المصدر للتكنولوجيا لكنها
تبدو متشددة في نقلها إلى الدول النامية وذلك بفرضها شروطاً
قاسية وتكاليف باهظة ربما لتبقي الأسواق مفتوحة أمام إنتاجها.

والدول المتلقية وهي في حاجة ماسة إلى التكنولوجيا لخطتها
التنموية لكن هذه الدول ليس بقدرها الحصول على ما يلزم من
معلومات تقنية لأسباب التي ذكرتها. إذاً بات واضحاً أن المعاملة
التكنولوجية غير متكافئة وأن ما طرأ من تطورات تقنية في مجال
ابتكار المصناعات التقنية والأدبية والعلمية وانتشار الحاسب الآلي
وتطلف في شتى المجالات العلمية والاقتصادية، ضاعف هذا التفاوت
حتى أصبحت المهزة سحيقية بين البلدان المتقدمة والمصدرة
للتكنولوجيا والأخرى المتلقية. فكانت النتيجة أن الدول الصناعية
ترجمت طموحها بإرساء اتفاقيات جديدة للمطالبة بتعديل القوانين
في البلدان النامية والأقل نمواً (وهي البلدان المتلقية بشكل عام)
والانضمام إلى هذه الاتفاقيات، أضف إلى هذا الواقع بروز والتجارة
الإلكترونية، التي تبشر بظورة في عالم تكنولوجيا المعلومات قاضية
على المعاملات الورقية، مشرعة والتوقيع الإلكتروني، وتبشر أيضاً
بظلم الصلاحيات القانونية وهذا ما يندب بتضارب مصالح الشعوب
إذا لم يتم استمراك الأمر.

هذا الواقع وغيره من مستحقات العصر، سبب الصحو العارمة
والهجمة الدولية للمنظيم والتشريع ومنع الفرص واعتبارها ذهبية
وإعطاء الملل للانضمام إلى الاتفاقيات الدولية لتسوية الوضع وربما
العصف عن جريمة فرصنة وتقليد نُكملت في الصين أو في آسيا
والتمهيد إلى العولة القانونية في التسوية وحل النزاع...

بات واضحاً أن الدول الصناعية تعمل جامدة على حماية
حقوقها ومصالحها في ترويض كل الأمور لخدمة أغراضها، إما أن
يلقى اللوم على حاق البلدان المتلقية باعتبار عدم المعالجة الفعلية
للمجاعة السحيقية سببها تخلف القوانين أو غيابها عن التطور
التكنولوجي وأخره أو في عدم الانضمام إلى الاتفاقيات الدولية فهذا
يعتبر إجحافاً وتغاضياً عن مسؤوليات شبه محقة للبلدان المتلقية
وهذا تكمن المشكلة إذا سلّمنا جدلاً بأن الشركات المصنعة تجهل حقاً
سبب غزو إنتاج الشركات المقلدة للعالم بأسره وبالأخص للعالم
النامي وعلى طريق النمو فإن الاتفاقيات الدولية المبرمة والتي تعنى
بحماية الملكية الفكرية وإرساء تعاون دولي لصيانة الحقوق
والواجبات هي لا تجهل واقع هذه الدول التي لم تعرف من المعاملة
الدولية والتوازن الاقتصادي حتى تاريخه إلا ما هو في نصوص
الاتفاقيات.

أما بالنسبة للواقع الليباني بشكل خاص، انتهزها فرصة
لتسليط الضوء على قطاع حديث يربك العالم وهو التحديد قطاع
تكنولوجيا الحاسب الآلي.

ومن المتوافق عليه أن الحاسب الآلي يعتبر في الفترة الحالية من أهم ما أنتجته التكنولوجيا الصناعية في النصف الثاني من القرن العشرين نظراً لما أحدثته من تغيرات عميقة في النظم الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

أما صناعة هذا الحاسب الآلي فتتمثل بعنصرين متكاملين. العنصر الأول صناعي بحت HARDWARE وهو صناعة أميركية كما هو معروف، يتكون من معالج الجهاز أي CPU وملحقاته، والعنصر الثاني الأنظمة والبرامج وهي أيضاً صناعة أميركية بمعظمها.

أما واقع السوق المحلية فيترجم بالاستيراد والتصدير التجاري الذي يشمل:

— استيراد صناعة الـ HARDWARE.

— أجهزة حديثة ومعاصرة لهذه التكنولوجيا ومراكات عالية على مستوى عال من الجودة.

— أجهزة مزورة REMARKED وهي أيضاً مستوردة يتم توزيعها بإدرات رديئة المستوى.

— أجهزة تخطأها الزمن تخضع للقاعدة العرض والطلب. بشكل عام إن عيوب هذه الصناعة خفية يصعب الكشف عنها من قبل غير المتخصصين والخبريين.

ثانياً: استيراد الأنظمة وتطبيقاتها الـ SOFTWARE وهي تشمل من جهة البرامج الأصلية للإنتاج العالمي والذي يخضع لبدأ التمثيل، ومن جهة ثانية الإنتاج والمقرصن أو المنسوخ وهو أيضاً مستورد وقد حُكم بعد صدور القانون الجديد الذي شمل صراحة المصنعات والأنظمة للمعلوماتية.

وهناك الإنتاج اللبناني من برجمة ومكننة وصناعات تطبيقية في مجالات مختلفة تتم وفقاً للأنظمة الرائدة في العالم.

وما نفع القوانين إلا في اعتماد قاعدة تحمي المستهلك والمنتج في ظل هذا الواقع؟

أما المرتضى معلياً ودولياً فيمكن ترجمته بالتمنيات التالية:

1- نشر الوعي بين المستهلكين بوسائل علمية وبواسطة مختلف أجهزة الإعلام المرئي والمكتوب، عبر إعداد حلقات منتخبة تتمحور حول مخاطر استخدام البضائع المقلدة والمقرصنة والازدواج على التنمية والاستثمار وتوضيح آثار هذه المخاطر خصوصاً على التنمية البشرية وقدراتها.

2- وجوب ترافق خدمات مضافة للمستخدم على غرار ما يجري في الدول الصناعية ليتمسك الزبون على استثماره في شراء هذه المنتجات ورفع الغبن عنه.

3- وضع المعايير المحوطة في الاتفاقيات الدولية لصالح الدول النامية موضع التنفيذ كما أوصت به هيئة الأمم المتحدة منذ أكثر من ربع قرن وهو أول التعاون الدولي وفقاً لحاجة البلاد النامية ودعم التكنولوجيا فاعل وتهيسير نقل ونشر التكنولوجيا بين الدول الأعضاء.

4- نقل وتطوير التقنية المستوردة بإقامة مشاريع مشتركة وتشجيع التقنيات المحلية بما يتلاءم مع طبيعة حاجات المنطقة وأهداف التقدم والتنمية.

5- وجوب تبسيط مفهوم الترخيص والحقوق المكتسبة الناجمة عنه.

6- التركيز على براءات الاختراع وتسجيلها لأنها أساسية في إرساء قواعد النهضة الحديثة في ظل الكم المنهم من الاختراعات والابتكارات والخلق والإبداع.

7- إعفاء المنتجات الفكرية المصدرة من لبنان، من الضرائب والرسوم من قبل الدول المستوردة (على غرار جمهورية أيرلندا).

8- تمكين وترسيخ التعاون بين الشركات الكبرى المصدرة أو العاملة محلياً لضمان جودة الأجهزة ومراقبة السوق ووضع المعايير والأسس التنظيمية المدروسة على البضائع المستوردة بشكل يصون مصلحة الوطن والمواطن.

9- إنشاء وتعزيز مكاتب وهيئات محلية ذات صلة بحماية حقوق الملكية الفكرية.

10 - تدريب علمي للأجهزة وموظفي الإدارات التي لها الصلة المباشرة مع حماية مصلحة المستهلك وحماية الملكية الفكرية.

11 - نشر المعرفة القانونية الواكبة للتطور والتعاون والمساعدة في إعداد القوانين أو تفسيرها وإعداد اللوائح التنظيمية بحماية حقوق الملكية الفكرية وإنفاذها ومتع إساءة استخدامها.

12 - التوعية التربوية الشاملة انطلاقاً من مبدأ قانون المعلوماتية والحريات (LA LOI DE L'INFORMATIQUE ET LIBERTÉ) التي تحدد صراحة عدم الأساس الهكوي البشري وحقوق الإنسان والحريات الخاصة والعامة كما وأن هذا المبدأ يعمل على الترابط الدولي ونشر المعرفة.

13 - إنشاء هيئة وطنية متخصصة لمنع المخازعات وتسويتها ومواجهة التعسف وسلب الحقوق وبرء المخاطر، إضافة إلى إعداد البنية الأساسية الحاسبية لحقوق الملكية الفكرية في شقها الخاص بتدريب العنصر البشري القادر على تنفيذ النصوص نساءً وروحاً.

أما التعاون التكنولوجي بين الدول فهو يخدم بلاربيب المصالح العليا للبنان ويعزز الثقة ويشجع الاستثمار كما أنه يسهل عملية إرساء الاتفاقيات الدولية والانضمام إليها ويسهل تنفيذ أحكام مضمونها وتلازمها مع القوانين المحلية.

وهذا التعاون يجسد أيضاً الخطوة الجريئة الأولى والأهم في صيانة حقوق الملكية الفكرية التي تتزامن مع ثورة الإنترنت وشبكات التواصل.

ولكن اعتبار القوانين والاتفاقيات الدولية وأجهزة الرقابة المحلية أو الدولية التي نصت عليها اتفاقية تريبس في الحل الكفيل بحماية الملكية الفكرية، فهذا يدخل في خانة المثاليات. وللهالة انكر ما حصل في دولة مصر التي علق فيها القانون الحديث وعطل مفعوله على أثر الآلية للتشدد التي استعملت لنقم القرصنة ومداومة ومصادرة البضائع المقلدة.

إذاً تطبيق القانون للنسج مع روح نصوص الاتفاقيات الدولية، لابد من مرحلة تمهيدية لنشر الوعي وإعادة الاعتبار في ذهن المواطن والمستهلك إلى القيمة الفكرية والأدبية للبرامج والأنظمة التي يجب احترام حقوق أصحابها، لتنمية قدرات النواصب من مواطنينا وتشجيعهم على الابتكار والإبداع ولنبيل الثقة العالمية ومواجهة التحديات العظيمة للقرن الواحد والعشرين الذي يطال بعولة حتمية وتجارة عالمية لا مفر منها.

كما ونأمل من المنظمة العالمية للملكية الفكرية أن يكون دعمها مستمراً وفعالاً لوضع موضع التنفيذ نصوص الاتفاقيات الدولية بروحها ومضمونها وفقاً لما أوصت به هيئة الأمم المتحدة وما امنتته في بيباجتها اتفاقية تريبس وهو أول التعاون الدولي الذي يعمل الخطوة الأولى للقضاء على التجارة المقلدة في عريقنا. ■

* مستشارة قانونية

جمعية المعلوماتية القانونية

10 حقائق سلبية في قطاع التأمين العربي

واكيم: لماذا الحواجز العالية بين البلدان العربية؟



المنظر واكيم

وبناء أسس لتطوير سريع للمهارات التقنية في هذا المجال، كما لا يوجد أي تشجيع للمواطنين من خلال حوافز ضرائبية وعمليات توعية وتحفيز للمشاركات لخلق برامج جديدة.

9- إنعدام وجود سوق عربية رائدة قادرة على لعب دور قيادي لاستقطاب وتنمية التقنيات وتصديرها إلى البلدان العربية.

10- إنعدام التعاون بين عدد من المعاهد التقنية في بيروت، القاهرة، وتونس أو بين الجامعات الأربعة في هذا العالم، حيث يبقى علم التأمين ثانوياً وخجولاً.

الحواجز العالية

إلى كل ذلك نساءل واكيم: لماذا تقام الحواجز العالية في البلدان العربية بوجه المؤسسات الوطنية العاملة فيها وتُرفع بسحر ساحر من أمام المؤسسات العالمية؟ وأشار إلى أن المؤسسات العالمية (Multinational) تتحلّى بالشروط الثلاثة الأساسية: المصادقية، العولة والتقنية العالية. وقد ضاقت أسواقها فتحوّلت إلى لعب دور العولة بكثافة عالية وتقنية متقدمة، وبالتالي باشرت بالسيطرة تدريجياً مفتحة الأسواق الواحدة تلو الأخرى من خلال الشركات الواعدة.

واعتبر واكيم أن الحد من خطر السلبات القائمة هو إعطاء هذه الصناعة حقها في الرؤية الاقتصادية وخطط الدفاع الأخير يكون عبر تشكيل لجنة طوارئ من الأخصائيين الباحثين في حقل الخدمات المالية من الجامعات المختلفة في الدول العربية، يكون هدفها قراءة واقعية لهذه التغييرات والاتفاقات بالتعاون مع القطاعات المتأثرة في العالم العربي، فإن كان الوصول للمخاطر مفهوم السياسة يعني الخسارة، ففي مجال الأعمال الوصول على الوقت يعني الخسارة الحتمة...

رأى رئيس مجلس إدارة مدير عام الشركة الوطنية للضمان SNA السيد أنطوان واكيم أن القدرات المستقبلية (Market potential) لسوق التأمين العربية تقدر في مجال التقاعد فقط بنحو 3 مليارات دولار خلال الأعوام العشرة المقبلة، كما تقدر بضعفي هذا المبلغ في مجال التأمينات العامة. وانطلاقاً من هذه التقديرات تساءل واكيم: «من سيحفظ محصول هذه الأسواق، الشركات الوطنية أم الشركات العالمية؟»

وبحسب واكيم فإن الجواب ينطلق من سلبات تشترك بصماتها على سوق التأمين العربية انطلاقاً من الأرقام المستخلصة استناداً إلى عدد من المعايير وأهمها: (1) معدل الأقساط لكل مواطن Per capita، (2) نسبة الأقساط من الدخل القومي، (3) مجموع الأقساط، (4) معدل الأقساط لكل شركة تأمين.

10 حقائق

وفي ضوء ذلك، أشار واكيم إلى 10 حقائق لا بد من التوقف عندها وهي: 1- أن الأرقام تظهر ضعف ورعز ال هذا القطاع في معظم البلدان العربية، كما تظهر بطء تناميّه على الرغم من للضوابط الفعولة لإيجاد حوافز مالية كما حصل في الغرب منذ أعوام عدة.

2- إنّه من الواضح أن قطاع التأمين لم يواكب في تقدمه ديناميكية المصارف، وبقي بعيداً عنها أكان من ناحية حجم الأعمال وندعية الخدمات أو من ناحية خلق برامج تتناسب متطلبات المواطن العربي.

3- يبدو للأسف أن التقنيين على هذا القطاع ما زالوا حتى اليوم يقللون من شأن الزبون العربي إن كان على المستوى الاقتصادي أو من ناحية قدرته على تحديد حاجاته (Underestimate the client).

4- من الواضح أن القوانين التي تدعى قطاعات التأمين في مجمل البلاد العربية، وإن شكّلت بسطه خلال الخمسة أعوام الأخيرة، لم تقترب بأي شكل كان من إيجاد سياسة حقيقية مع كل أبعادها تكون مدعومة بحوافز مالية وإعلامية عائنة لهذا القطاع.

5- بالنسبة للعوامل البشرية فإن عدد الإكتواريين في العالم العربي لا يتعدى 20 ألفاً بينما يتخطى عددهم في إسرائيل وحدها الـ 100. دخلت هنا إلى أن السوق العربية بحاجة لما لا يقل عن 50 إكتورياً.

6- هناك الحواجز اللغوية التقنية، مثلاً في تونس والمغرب تُعتمد اللغة الفرنسية أما في الشرق الأوسط والخليج فتعتمد اللغة الإنكليزية في ما يعود إلى الأمور التقنية.

7- عدم وجود تنسيق بين الدول للتوصل إلى رؤيا موحدة للتعاون، سواء على مستوى التشريع أو التقنيات على غرار ما قامت به الدول الأوروبية قبل ولوج الوحدة الاقتصادية من الباب العريض.

8- لم نلاحظ أي تشجيع من قبل الدول لبناء مصداقية مالية للمؤسسات التأمينية

البلد	الاقساط للفرد		نسبة الاقساط إلى الناتج القومي % النمو الفعلي 97/96 %			الاقساط بملايين الدولارات		
	الحياة	الفروع	الحياة	الفروع	إجمالي	الحياة	الفروع	
	الأخرى	الأخرى	الأخرى	الأخرى	الاقساط	الأخرى	الأخرى	
لبنان	25,5	108,3	0,63	2,69	7,3	420	80	340
سوريا	0,2	21,8	0	0,51	12,7	334	2	332
الأردن	8,7	21,9	0,5	1,27	- 0,7	141	40	101
مصر	1,9	6,3	0,15	0,52	- 2,4	504	115	389
السعودية	1,3	38,5	0,02	0,52	5	761	26	735
تونس	2,5	30,2	0,12	1,46	4,7	306	23	283
الكويت	15,1	96,9	0,09	0,58	3,8	203	27	175
المغرب	7	23	0,57	1,87	7,2	839	197	643
الإمارات	47,5	205,8	0,27	1,17	- 5	654	123	531
الجزائر	0,4	8,6	0,03	0,53	- 6,2	271	13	258
البنان العربية	3,8	22,28				4433	646	3787
اسرائيل	481,3	508,9	2,86	3,02	4	5772	2806	2966
قبرص	257,1	227,5	2,28	2,01	7	364	193	171
تركيا	4,6	24,6	0,16	0,83	20,5	1863	295	1568
اليابان	3092	804	9,42	2,45	0,8	490626	389350	101277
كوريا الجنوبية	929,3	303	11,63	3,79	19,9	56674	42738	13935
الولايات المتحدة	1167	1403,7	3,85	4,64	2,6	688534	312568	375966
أوروبا (32)					5,8	327282	193321	133960
سويسرا	2993,1	1296,6	8,33	3,61	8,8	30511	21289	9222
ألمانيا	693,5	972,6	2,72	3,81	0,7	136717	56904	79813
فرنسا					5,8			
إيطاليا	771,57	510,92	1,89	2,28	18			
إسبانيا			2,53	2,85	7,2	205197	123451	81747

دكتاتورية عاملين

وفي موازاة المشهد العربي أورد واكيم للمقارنة بعض الأرقام العاشدة للإبلاد الصناعية المتقدمة وفقاً للمعايير نفسها أي معدل الأقساط لكل مواطن، نسبة الأقساط من الدخل القومي، مجموع الأقساط. وفي ضوء ذلك لاحظ واكيم الآتي:

كلما اقتربت النسبة العاشدة لصناعة التأمين من عشر الدخل القومي، كلما تقلص عدد الشركات وبالتالي نشطت بكثافة حركة الاندماج بين شركات التأمين والصارفت خلال مؤسسات قابضة.

كما أن هذا التحرك في العالم الغربي

والصناعي المتقدم ليس إلا نتيجة لما يمكن وصفه بديكتاتورية عاملين أساسيين هما:

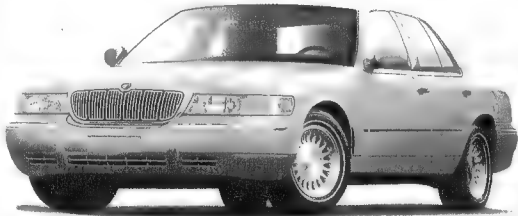
أولاً: تعامل قدرة الزبون على القيام بالاختيار الأفضل ومبايרתه السريعة للتعاطي مع تغيرات حاجاته التأمينية والمالية.

ثانياً: تماثل إقتصاديات الدول في ما بينها بفضل رفع مختلف الحواجز من خلال معاهدات محصورة جغرافياً كالوحدة الأوروبية NAFTA ومشروع الـ EUROMED أو نشره على نطاق عالمي كمعاهدات الـ WTO وأهمها المتعلقة بالخدمات المالية الدولية International Financial Services السني

عقدت في جنيف العام 1998 والتي وضعت قيد التنفيذ كحماً نتيجة للتقدم التقني وInternet and E Commerce، إن هذين العاملين يشكلان ضغطاً هائلاً على المؤسسات التأمينية والمالية، كما يجسمان، مع نهاية القرن، مصير مفركة فتح الأسواق لصحة أصحاب من هم أكثر إنتشاراً عالمياً وأفضل نوعية وأسعاراً في آن واحد. كما أن الإبقاء على النوعية والسعر يفرض وجود شروط ثلاثة أساسية هي:

- مصداقية مالية عالية.
- تواصل توزيعي عالمي.
- درجة عالية من التقني في خدمات قد تصل إلى الـ 24 / 24 ساعة و 7 / 7 أيام. ■

اختيار آخر
جدير بالثقة في
محفظتك الاستثمارية



Mercury

استثمر في العمارات النخبة

المركز الرئيسي جدة باب مكة ٢/١٥٢٦ ٣٥٠٩/٣٨٠٢ فاكنس ٢٦٤٣ ٦٤٢٥ طريق المدينة ٤/١٥٩١ ٦٨٣ ٦٦٠٤ طريق مكة القديم ٥٧١٦ ٦٨٠/٨٨٧ ٨٨٢٠ لاهور مركز الحاج حسين عبي رضا ٢٠٠٥/٨٦٤ ٦٥٧٧/٦٥٧٧ ٢٨٥٧
فاكنس ٢٣٨٥٦ ٦٦٨٦ طريق طريق خريص ٤٤٤٤ ٤٩٣ فاكنس ٦٤٤٣ ٤٩٣ شارع لم الحمام ١٤٤٣ ١٤٤٣ فاكنس ٤٨٨٣٧٧٤ ١٠٤٨٨٣٧٧٤ الإحصاء/الهاتف ٢٥٠ ٢٥٣٠ فاكنس ١٢٠٥ ٢٥٣٠ المدينة المنورة ٤٨٣٧٢١٩٤
فاكنس ٤٨٣٧٢١٩٤ ٤٤١ ٤٣٢٢٨٠٤١ ٤٣٩١ ٤٨٨٣ ٤٣٩١ جيزن/ماتف/فاكنس ٢٨٩ ٧٢٢٢ ٢٨٥٠ ٤٤٢٢ ٢٦٤ فاكنس ٤٤٢٢ ٢٦٤
القسم / بيروت ٢٣٠٠/١٦٣٠ ١٦٣٠ فاكنس ٦٥٨٩ ٦٢٨١ ٦٢٨١ حائل ماتف/فاكنس ٤١٦٨ ٥٢٢٢ ٦ فاكنس ١٧٥٨ ٧٢٢١ ٧٢٢١
للأجنحة حسن علي بن هاشم شركة المحدودة
Haji Hussein Alireza & Co. Ltd.



السعودية: تنظيم قطاع التأمين على نار حامية «ساما» مُكفَّة بمهام إعادة الهيكلة

الرياض - ريد عوده

التنفيذ في نهاية العام 2000 كما هو موضح
فنظام التأمين الصحي الإلزامي سيكون
بمشاركة الحضان الذي سيجر عربة قطاع
التأمين في الملكة كما يقول نديم حرب مدير
قسم التأمين على الحياة والعلاج والحوادث
الشخصية في شركة التأمين العربية
السعودية (SAICO)، «إجمالي الإشتراكات
للمكتبته ضمن المحفظة التأمينية لعام 1998
بلغ نحو 3 مليارات ريال، وحصة التأمين
التي منها تقدر بنحو 650 مليون ريال، وفي
الحال تنفيذ الضمان الصحي الإلزامي على
المقيمين سيزداد حجم السوق إلى 10
مليارات ريال ما يشكل إغراء حقيقياً
لشركات التأمين العالية لدخول الملكة،
وخصوصاً بعد وضع الأنظمة والتشريعات
اللائمة».

والى رفع رأس المال، تجري الجهات
المعنية دراسة لتحديد المعايير الفنية لحمل
الشركات لا سيما في ما يتعلق بالتغطية
ونسب الاحتفاظ وذلك من أجل حماية
محافظة التأمينية ورفع مستوى السوق
وتعزيز الادارة الجيدة للمخاطر يقول محمد
سعد الدين، رئيس ومدير عام شركة Care
Card، في هذا السياق، «رفع رأس مال
شركات التأمين إلى 100 مليون ريال ليس
ضرورياً طالما ان مجلس الضمان الصحي
سيراقب القطاع في ما يتعلق بالتأمين
الصحي، وذلك للتأكد من تناسب رأس مال

بتنظيم قطاع التأمين وإعادة هيكلة،
خصوصاً أن الملكة مقبلة على مرحلة
مختلفة تماماً مع اقتراب موعد انضمامها إلى
منظمة التجارة العالمية. ويتروّد في هذا
السياق أن من بين شروط العضوية، تنظيم
هذا القطاع وفوقنته وتحويله، إضافة إلى
تعزيز الشفافية وإيجاد مرجعية للمحاسبة
ولغرض النزاعات فيه.

وتتوزر الإستشارات الواسعة التي
تجريها مؤسسة النقد العربي السعودي
(ساما) التي يبدو أنه أوكلت إليها فعليا
مهام إعادة هيكلة هذا القطاع، على رفع رأس
مال شركات التأمين إلى 100 مليون ريال
(نحو 30 مليون دولار) كشرط للترخيص، ما
يؤشر إلى دخول سوق التأمين في الملكة
مرحلة جديدة أقل ما يقال فيها أنها مرحلة
الفريلة وإغلاق الدكاكين». في هذا الإطار،
تعد إجماع بين الفعاليات التأمينية أن من بين
شركات التأمين الـ 10، هناك 5 إلى 10
شركات فقط قادرة على رفع رأس مالها إلى
100 مليون ريال، الأمر الذي يعني أن باكورة
إعادة الهيكلة ستكون إنسحابات كبيرة من
السوق وقيام عمليات دمج وخيصة، هذا
بالإضافة إلى دخول لاعبين جدد، تمثّلين
سعوديين وشركات تأمين عالمية، إلى سوق
يتوقع أن تشهد فورة تأمينية حقيقية بعد
دخول نظام التأمين الصحي الإلزامي على
المقيمين (وعددهم 6 ملايين تقريباً) حيز

«شركة تأمين واحدة مرخص لها من بين
110 شركات تأمين ووساطة تأمين تعمل
في الملكة العربية السعودية، وهذه الشركة
هي، الوطنية للتأمين التعاوني» (NCCI).

هذا الكلام الذي قاله وزير المالية
والاقتصاد الوطني السعودي، إبراهيم
العساف خلال المؤتمر الخامس لرجال
الأعمال السعوديين الذي عقد مطلع الشهر
الماضي، لم يكن من قبيل الصدفة. فقطاع
التأمين في الملكة مقبل على عملية تنظيم
 وإعادة هيكلة واسعة النطاق في وقت أقل ما
يقال عن سوق التأمين أنها سوق «كل يغني
على ليلاه» في ظل غياب شبه كامل للأنظمة
والمعايير الفنية، وغياب مرجعية رقابية
للمحاسبة وفرض النزاعات، وهذا ما أساء
بالفعل إلى صورته وسعته قطاع التأمين
السعودي وأدى إلى زيادة نسبة المخاطر فيه.
وخير دليل على ذلك أن شركات إعادة
التأمين (وخصوصاً العالية منها) التي تكبل
بتوفير خدماتها للسوق السعودية لا يتجاوز
عددها 5 أو 6 شركات.

غربة القطاع

إزاء كل تلك اللغزات، تعدّ رغبة أكيدة
والانتماء قوي من قبل السلطات السعودية

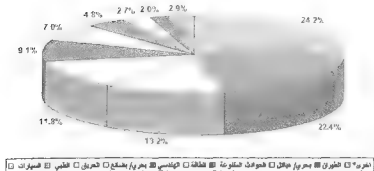
مرشحون لمجلس الضمان الصحي

علم انه تمت تسمية مرشحين لاختيار أحدهم ممثلاً عن القطاع الخاص الصحي في الملكة
في مجلس الضمان الصحي الذي سينشأ تنفيذاً لنظام الضمان الصحي التعاوني، وهم السادة:

- ، عبد الله بن عبد العزيز لعبد القادر، رئيس اللجنة الوطنية الصحية في مجلس الغرف
السعودية.
- ، إبراهيم بن محمد المنيع، نائب رئيس اللجنة الوطنية الصحية بمجلس الغرف
السعودية.
- ، عبد الله بن سابق دحلان، ورئيس اللجنة الوطنية لخدمات التأمين في مجلس الغرف
السعودية.
- ، عبد العزيز بن أبو السعود، نائب رئيس اللجنة الوطنية لخدمات التأمين في مجلس
الغرف السعودية.
- ، فؤاد مصطفى، النائب الثاني لرئيس اللجنة الوطنية الصحية في مجلس الغرف
السعودية.

خدمات عبر الإنترنت

انجزت شركة Care Card خطتها
القائمة بإدخال الذئقية العالمية إلى
أعمالها مثل توفير الخدمات التأمينية
الضرورية على الانترنت واستعمال
تكنولوجيا البطاقة الذكية من قبل
عملائها وغيرها، ولتحقيق ذلك قامت
Care Card تحالف مع الشركة العربية
الائتمانية للتأمين (AGI) لخدمة السوق
السعودية والأردنية، وتحتل آخر مع
«عمان ناشونال» (ONIC) عبر
قوتينبتننننل السعودية.



السعودية 24.2% مصر 22.4% الأردن 13.2% العراق 9.1% الكويت 7.0% البحرين 4.5% عمان 2.7% أخرى 2.0%

السعوديين الذين ازداد وعيهم بأهمية برامج التأمين الإلزامية. هذه التحالفات الاستراتيجية بين شركات التأمين والمصارف تمثل الخطوة الأولى لبروز مصارف التأمين في المملكة على غرار ما يحصل حالياً في أوروبا.

وتأتي هذه التحالفات بدفع من ضغوطات تنظيم قطاع التأمين وإعادة هيكلة، وبتشجيع من مؤسسة النقد العربي السعودي التي تفضل، أقله في الوقت الحاضر، أن تعمل شركات التأمين تحت الأنظمة المصرفية باستغلال بولصة البنية التنظيمية الخاصة بقطاع التأمين. ومن ناحية أخرى، علمت الاقتصاد والأعمال، أن دسامة تشجع شركات التأمين على استثمار أموالها في صناعات الإستثمار السعوية ضمن مساعيها الرامية إلى تطوير السوق المالية وأدائها (ومن بينها صناديق الإستثمار) وباتى تشجيعها لقيام تحالفات تأمينية - مصرفية ليصب في هذا الاتجاه، نظراً للدور المحوري الذي ستلعبه البنوك في تطوير قطاع التأمين في صناديق الإستثمار المحلية.

وعن إتصالات هذه الشراكة بين شركات التأمين والمصارف على سوق التأمين السعوية، يقول هشام مصمود، مدير فرع الرياض في شركة أرك للتأمين، أن هذه التحالفات ستعزز المنافسة في السوق، ما يعني تطوير المنتجات التأمينية وتحسين الخدمات وتعزيز أساليب وسياسات التسويق وزيادة المنافسة في القطاع، هذا بالإضافة إلى رفع مستوى الوعي التأميني وخصوصاً في ما يتعلق بمنتجات التأمين الإلزامية التي لا تزال سوقها في بداياتها. ■

خسائر

بعض شركات التأمين تكبد خسائر فاصحة منذ العام 1996 في مجال التأمين الطبي، وقدراوح معدل هذه الخسائر بين 18 و25 مليون دولار سنوياً.

التأمين (في المرحلة الانتقالية) من النواحي الإدارية والتقنية والبشرية، النافذة التي من خلالها ستدخل البنوك إلى سوق التأمين، وخصوصاً في ما يتعلق بمنتجات التأمين الاستثنائية أي برامج الادخار والتأمين على الحياة.

في هذا الإطار علمت والاقتصاد والأعمال، أن هناك مفاوضات مكثفة تجري خلف الستار لإقامة تحالفات استراتيجية بين عدد من شركات التأمين والمصارف السعوية لتسويق البرامج أو التأمينات الإلزامية. ومن بين هذه التحالفات:

- اليكو مع السعوية البريطانية.
- ايفل ستار (مقرها لندن) مع السعوي الأمريكي.
- AGF - الفرنسية مع السعوي الفرنسي.

التعاونية للتأمين (NCCI) ورويال صن أليانس (Royal Sun Alliance) مع بنك الرياض

- AXA Victoire الفرنسية مع البنك العربي الوطني.
- ACE مع السعوي الهولندي (خصوصاً أن مجموعة اللورد تملك حصة كبيرة فيها).

وفي حين يقول مصرفيون أن البنوك غير مؤهلة لمشاركة شركات التأمين لأن هذه المشاركة تتطلب منها القيام باستثمارات مهمة على المستوى التقني والوجيستي والتدريب، وبالتالي ستكثفي البنوك بالمزايا عن كعب، فإن شركات التأمين تتطلع من خلال شراكاتها الاستراتيجية مع المصارف إلى زيادة محافظتها من التأمينات الإلزامية وخصوصاً في شرائح واسعة من

الشركة مع حجم التأمينات التي تقوم بها. في الولايات المتحدة مثلاً، يشهد القانون على ألا يتجاوز حجم التأمينات 3 أضعاف رأس المال، وعليه يقترح سعد الدين أولاً أن يكون رأس مال الشركة 10 ملايين ريال كحد أدنى، وثانياً، أن يحدد الحد الأعلى للإحفاظ المكتسبة مقارنةً بالراس مال، وثالثاً، ألا تقل نسبة الإحفاظ عن 20 في المئة، أي أن تشارك الشركة بنسبة 20 في المئة (كحد أدنى) من إعادة التأمين وذلك من أجل رفع مستوى السوق وتجنب أن تتحول شركات التأمين إلى شركات وساطة، ورابعاً، حماية المحفظة التأمينية عن طريق فرض ما يُسمى بـ "Stop Loss Insurance" بنسبة 120 في المئة، بحيث أنه إذا زادت الخسائر عن 120 في المئة في محفظة شركة التأمين، يدفع شركة إعادة التأمين الخسائر التي تزيد عن هذه النسبة. بوجود هذه المعايير الأربعة، يقول سعد الدين، يصعب لدينا تأمين قوي وشفاف وذات سمعة جيدة، ويقتطع إلى أن معيبي التأمين تكبدوا خسائر كبيرة لأن نسبة الإحفاظ كانت منخفضة جداً لبل غير موجودة، وذلك لعدم وجود ضمانات إعادة تأمين وترك هذا الأمر اختيارياً، الأمر الذي أساء كثيراً إلى سمعة سوق التأمين في المملكة.

البنوك تدخل على الخط

مع توسيع سوق التأمين الطبي لتشمل 6 ملايين مقيم في المملكة (5 ملايين منهم تقريباً غير مضمومين) وذلك بموجب نظام الضمان الصحي الإنشائي، يبقى السؤال، هل تتمتع شركات التأمين بالمقدرات الإدارية والعلاقات البشرية والمعرفة التقنية لاستيعاب مثل هذه الخطوة في سوق التأمين؟ وكيف إذا ما تقلص عدد الشركات كما هو متوقع؟

هذا هو التحدي الحقيقي في سوق التأمين السعوية، وقد يكون عجز شركات

تمركز

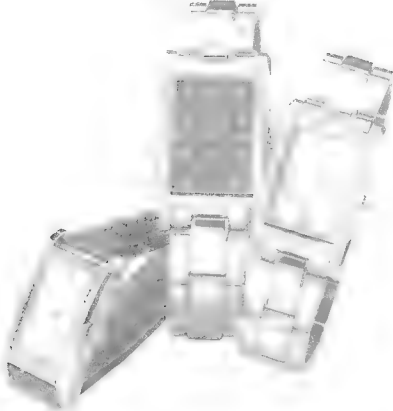
تتسم سوق التأمين السعوية بالتمركز العام وسيطرة اللاعبين الكبار إذ أن 15 شركة تسيطر على 80 في المئة من إجمالي المحفظة التأمينية بـ مختلف أنواعها، في حين أن 5 إلى 7 شركات تسيطر على 80 في المئة من التأمينات الطبية.

NCCI

تجري مفاوضات بين NCCI وبنوك سعودية لتسويق برامج تأمين إلزامية تعتزم NCCI إطلاقها مطلع العام 2000.

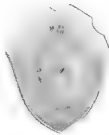
Paul Picot

بول بيكو



BROOKLYN

بروكلين



سنة ١٨٩٠

منذ ١٨٩٠

جدة: ٦٥١٩٧٠٠ - الرياض: ٤٧٧٨٢٩٠ - الخبر: ٨٩٤٥٧٤٧، الدوحة: ٤٧٧٣٨٠ - مسقط: ٥٦٠٩٤٥
بيروت، بوتيك روبرجيه ٩٠٠٥٥٥ - الموزعون: جدة، مجوهرات الثبيتي: ٦٦١٢٨٢٨ - المدينة المنورة، مجوهرات الفضال ٨٢١٠٥٤٩

كوارث وسوق صعبة أريج تسجل خسائر لأول مرة منذ 1991

وكانت المجموعة قد أخذت عدداً من الإجراءات لتحسين الإيرادات وخفض الأكلاف منذ مطلع العام، إلا أنه يبدو أن هذه الإجراءات لم تؤت ثمارها بعد، أو لم تكن فعالة بالدرجة الكافية. ومن هذه الإجراءات تخفيض مصاريف التشغيل للمجموعة، وإن بنسبة محدودة بلغت 8,5 في المئة، لتصل إلى 35,1 مليون دولار في نهاية أيلول / سبتمبر الماضي.

وفي هذا الوقت أجريت مناقشات إدارية لداخل المجموعة على المستويات العليا منذ انتخاب السيد ناصر الفويس رئيساً لمجلس الإدارة في أيار / مايو الماضي خلفاً للسيد عبد الوهاب التتار. فتم تعيين السيد عبد اللطيف شريف الرئيس مديراً عاماً للمجموعة والسيد فاروق حوجا مديراً عاماً لشركة أريج لإعادة التأمين، علماً أن رئيس مجلس إدارة أريج لإعادة التأمين هو السيد نور الدين نور الدين.

وطاولت المناقشات الإدارية شركات أريج التابعة في البلدان العربية (وللمجموعة حالياً توجد في كل من تونس والمغرب ولبنان والأردن). وكان آخر هذه المناقشات تعيين السيد عبد اللطيف الرئيس رئيساً لمجلس إدارة أريج (لبنان) والسيد أسامة القيسي مديراً عاماً، وذلك بعد أن قدم د. حسان طرابلسي استقالته من مهامه كرئيس لمجلس الإدارة وكمدبر عام.

وفي هذا الوقت، تستمر أسعار أسهم أريج، للدرجة في بورصة البحرين، بالتراجع. وبلغ سعر السهم منتصف شهر تشرين الثاني / نوفمبر الماضي 0,66 دولار، علماً أن المجموعة كانت قد طرحت أسهمها للإكتتاب العام في العام 1997 بسعر 1,60 دولار للسهم الواحد. وبذلك تحولت المجموعة من شركة مملوكة بالكامل من حكومات الإمارات



ناصر الفويس

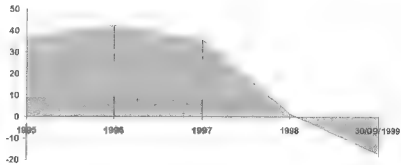
لدى المجموعة تراجعاً إلى مبلغ 249,44 مليون دولار للفترة المنتهية في 30 أيلول / سبتمبر 1999 مقارنة بمبلغ 269,14 مليوناً عن الفترة المماثلة من العام 1998.

سجلت المجموعة العربية للتأمين (أريج) خسائر عن أعمالها لفترة التسعة أشهر الأولى من العام الحالي بلغت 17 مليون دولار أميركي. وفي المرة الأولى التي تسجل فيها أريج خسائر منذ العام 1991. وكانت أريج قد تدنت العام الماضي بشكل لافت، علماً أن الشركة سجلت العام 1996 أرباحاً قياسية بلغت 42,4 مليون دولار.

وهزت الشركة خسائرها - في بيان صادر عنها مؤخراً - بأنها ناجمة عن ظروف السوق الصعبة وحصول عدد من الكوارث التي أثرت في سوق إعادة التأمين الدولية وبالتالي في الأعمال الأساسية للمجموعة، علماً أن خسائر شركة أريج لإعادة التأمين بلغت 21,6 مليون دولار حتى نهاية الربع الثالث مقارنة بمبلغ 1,8 مليون دولار حتى نهاية الربع الثاني، وأرباح بلغت 17 مليون دولار للفترة نفسها من العام 1998.

وسجل إجمالي الأقساط المكتتبة

الأرباح (بملايين الدولارات)



السنة الكاملة	30 أيلول / سبتمبر 1998	30 أيلول / سبتمبر 1999
1998	338.533	249.443
4.028	5.650	(41.583)
(18.641)	(30.097)	9.193
(7.372)	1.836	4.475
98.694	69.939	54.009
52.052	38.375	35.100
1.564	721	(17.035)
1.073.315	1.064.636	1.052.449
895.672	873.362	875.780
467.217	465.183	427.113
1.524.600	1.521.611	1.465.400
1.30	1.29	1.20

إجمالي الأقساط المكتتبة
نتائج الإكتتاب:
إعادة التأمين
خدمات التأمين
التأمين طويل الأجل (الحياة)
إيرادات الاستثمارات
مصاريف التشغيل
صافي (الخسارة) الربح بعد الضرائب وحقوق الأقلية
موجودات الاستثمارات
المخصصات الفنية
حقوق المساهمين
إجمالي الموجودات
القيمة النظرية لكل سهم (دولار أمريكي)

وليبيا والكويت (بالتساوي) إلى شركة مختلطة (49,5 في المئة للحكومات و50,5 في المئة للقطاع الخاص) ودفعت رأس مآلها من 150 إلى 360 مليون دولار. وكانت الشركة قد أرغمت في شهر أيار / مايو الماضي على شراء 10 في المئة من أسهمها المطروحة بعد تراجع السعر نتيجة الإعلان عن التراجع الحاد في الربحية عن أعمال المجموعة العام 1998.

ويتربط المستثمرون في هذه الأثناء الخطوات التي ستتخذها إدارة المجموعة لتحسين الأداء وزيادة الربحية على أمل عودة أسعار الأسهم إلى التحسن. ■

أخرى لها خبرة واسعة في مجال بناء الأبراج في دولة الإمارات.

وتعتبر إقامة هذا البرج من أهم استثمارات الشركة منذ تأسيسها العام 1978. يذكر أن لشركة استثمارات عديدة تبلغ قيمتها السوقية كالتالي:

أراضي: 26 مليون درهم، عقارات: 32 مليون درهم، أسهم: 55 مليون درهم.

أما رأس مال الشركة المدفوع فهو 50 مليون درهم وتبلغ موجوداتها 240 مليون درهم وإجمالي الأقساط المكتتبة العام الماضي 105 ملايين درهم. وتعتبر الشركة من أكبر شركات التأمين في الإمارات وتقوم بكافة أعمال التأمين ■



بعد توقيع الاتفاق ويبدو من اليسار: بسمال السمان، محمد سميرة، نشأت السهوانة، راشد علي وراشد دهاس، راشد محمد المزروعى، نادر القدومي والاروق المصري

برج يحمل إسم «البحيرة الوطنية للتأمين»



البرج من 37 طابقاً منها طابقان تحت الأرض لحواقف السيارات، طابق لرضي، 6 طوابق مكاتب ومواقف سيارات علوية، و25 طابقاً للشقق السكنية، وسيخصص الطابق 34 لنادي صحي متكامل فيما يشيد في الطابق الأخير حوض سباحة مع ملحقاته.

قام بتصميم المشروع مكتب «خطيب وعلمي» وسيتمولى الإشراف على تنفيذه، وستدير المشروع شركة «بروجاكس» وقد رست المناقصة على شركة الحمد للمقاولات بعد منافسة بين سبع شركات

وقعت شركة «البحيرة الوطنية للتأمين» - الشارقة اتفاقاً لتنفيذ مشروع إنشاء برج من 37 طابقاً في منطقة المجاز في الشارقة بكلفة 150 مليون درهم يطلق عليه إسم «برج شركة البحيرة الوطنية للتأمين». والاتفاق موقع مع شركة الحمد للمقاولات التي ستشيد البرج في فترة تنتهي في شهر شباط / فبراير 2002 وسيقيم المشروع على أرض مساحتها 2020 متر مربع مطلة على بحيرة خالد في الشارقة ومساحة بناء إجمالية تبلغ 64 ألف متر مربع. يتألف

معاشتك بمميزات شاملة، وبتضلّ ميزانيتك شابة.

تدع برنامج سلف من بنك عوده يدير عنك
معاشات موظفيك ويهتم بحاجاتهم كي تبقى
ميزانيتك ثابتة.

لمزيد من المعلومات:

٠١٠٢٥٣٥١٥/٠٥

أو ٠٣٠٩٤٤٠٠٠

www.audi.com.lb

شهريّة، يتصرّف بها كما يشاء، يستدّها على
راحته، ويفائدة إستثنائية تساوي ١٠% على
الدولار الأمريكي و١٥% على الليرة اللبنانية.
ثمّ يعيد استعمالها متى يشاء.

بهذه الطريقة، تؤمّن أيضاً راحة بالك إذ
سيستلم البنك عنك صمليّة دفع المعاشات
بتحويلها مباشرة إلى حساب كلّ موظف.

أنت تدرك طبعاً أنّ لكلّ موظف حاجات
ومتطلّبات تضطرّه في كثير من الأحيان إلى
طلب سلفة، وهنا يأتي دورك... إعطائهم
السلفة... لكن كيف؟

اليوم، يكفي أن توفّر معاشات موظفيك لدى
بنك عوده، كي يستفيدوا من برنامج سلف الذي
يضع في تصرّف كلّ موظف **قيمة ٣ معاشات**

سلف

بنك عوده

شمل

وقت دريتك تكبر.

مرصد الطاقة المتوسطي يسجل فرصاً للاستثمار أي عاد: قطاع النفط يستعيد نشاطه

يتخصص مرصد الطاقة المتوسطي Observatoire Méditerranéen de l'Energie ومركزه فرنسا في درس كافة الجوانب الحبيطة بإنتاج وتوزيع الطاقة في بلدان البحر المتوسط ويعطي المشورة بهذا الشأن إلى كبريات الشركات العالمية والمحلية والحكومات لمساعدتها في اتخاذ القرارات المتعلقة بقطاعات النفط والغاز والصناعات المعتمدة على هذه المواد.

الاستثمار في قطاع الغاز في البلدان العربية، وهذا الحديث:

انفتاح متسارع

أما في بلدان شرق أوسطية أخرى، فإن عملية الانفتاح أكثر تسارعاً، كما الحال في إيران والعراق وليبيا ومصر. ففي إيران، حسب أبي عاد، سوبقي الانفتاح في الوقت الحاضر مقتصرًا على اتصالات إعادة الشراء buy-back التي تمنح بموجبها الحكومة شركات أجنبية حق تطوير حقول النفط والغاز على أن تسترد ثرواتها وكلفة الفوائد من إيرادات البيع. ومنحت الحكومة منذ العام 1995 ستة عقود شراء وهناك عقود عدة قيد البحث، وستشهد السوق الإيرانية مزيداً من الانفتاح مع انحصار الحظر الأميركي وبولوة الدورية السياسية الداخلية للبلد.

أما في العراق، فبات معروفاً، وفق ما يقول أبي عاد، أن العديد من الشركات الأجنبية متأهلة لمباشرة العمل في قطاع الغاز فور رفع الحظر. ويقدم هذا القطاع فرصاً وافرة منها تطوير خمسة حقول غازية في شمال شرق العراق (اثنان منها غاز مصاحب وثلاثة غاز طبيعي)، وتصدير الغاز إلى بر الأناضول في تركيا، ومخطوط أنابيب غاز عبر البلاد تربط النظامين العالمين في الشمال والجنوب.

أما بالنسبة لليبيا، التي رفع الحظر الدولي عنها في نيسان/أبريل الماضي، فإن حكومتها تعمل جاهدة لاقتذاب الشركات العالمية إلى قطاع البترول عبر اتباع سياسة الانفتاح الكامل، إلا أن حصص إنتاج وتصدير النفط



تاجي أبي عاد

العالمية وللقطاع الخاص السعودي عن نية الحكومة للبدء بالانفتاح التدريجي لقطاع النفط والغاز على العالم.

وعاد وزير النفط السعودي علي النعيمي وأوضح طبيعة العلاقة المطلوبة مع المستثمرين العالميين بحيث تم تحديد استخراج البترول والغاز وبقي مضموراً بشركة أرامكو وتم توجيه الشركات نحو البنى التحتية لقطاع الغاز والصناعات المرتبطة بالبترول وتوليد الطاقة. ووعدت الحكومة بمنح أولوية للشركات التي تستثمر في هذه القطاعات لدى أخذ قرار فتح قطاع استخراج النفط أمام الشركات الأجنبية. ويعتبر أبي عاد أن عملية الانفتاح في السعودية ستكون طويلة وبطيئة ومنووسة.

النفط الشرق أوسطي

يعتبر أبي عاد أن العقد المقبل سيمتيز باستعادة قطاع النفط في الشرق الأوسط لنشاطه السابق بفضل تدني الأسعار الحقيقية ما سيدفع الشركات العالمية للبحث عن الاحتياطات النفطية الكبيرة ذات كثافة الاستخراج التقنية، وهذا ينطبق على الغاز أيضاً. ويساعد في إحياء النشاط البترولي فتح الدول الشرق أوسطية بعض قطاعاتها النفطية بهدف اجتذاب التكنولوجيا والرساميل العالمية. وهذا الانفتاح سيؤدي إلى بروز منافسة بين كبريات الشركات العالمية على أسواق المنطقة وسيرفع التوقعات النقدية إلى صناعات النفط والغاز في المنطقة.

ويتابع أبي عاد ليعرض الخرص والتحديات التي تواجهها بعض البلدان في الشرق الأوسط والتطورات الهامة التي شهدتها صناعة النفط والغاز خلال الأعوام القليلة الماضية.

الانفتاح السعودي

ففي المملكة العربية السعودية، بدأت موجة الانفتاح في أيلول/سبتمبر 1998 عندما اجتمع ولي العهد السعودي الأمير عبد الله بن عبد العزيز مع ممثلي سبع شركات أميركية كبرى تعمل في حقل الطاقة ومعاهم لتقديم آراء ومقترحات حول ما يمكن أن تقدموه من خدمات واستثمارات في السعودية. وكانت هذه الدعوة بمثابة إعلان لكافة الشركات

الحالية لدول الأوبك تحد من الفرص الموجودة في هذا القطاع. يتركز الاهتمام حالياً على تطوير قطاع الغاز، إن لاستهلاكه المحلي أو للتصدير إلى أوروبا والدول المجاورة.

مصر: دور للقطاع الخاص

ويشتغل أبي عاد للمحدث عن الوضع في مصر حيث تخضع المشاركة الأجنبية في قطاع البترول لنظام المشاركة في الإنتاج أو المشاريع المشتركة مع الشركة المصرية العامة للبترول (EGPC)، وتسمى الحكومة المصرية لتطوير صناعتها الغازية بهدف تصدير والاستخدام المحلي المكثف بحيث يتم تخفيض الاستيراد من المواد النفطية وتصدير النفط الخام. وعليه تم إنشاء خط أنابيب غاز في مناطق القاهرة، الجيزة، الإسكندرية وبور سعيد بطول 3200 كلم. ومن المخطط أن يصل طول هذا الخط العام 2017 إلى 4500 كلم وأن يعمل بطاقة 50 مليار متر مكعب في السنة.

ويسبب عجز الحكومة عن تأمين التمويل اللازم لمشاريع الغاز الطموحة، سمحت بمشاركة القطاع الخاص في معظم مراحل الإنتاج والتوزيع، واعتمدت نظام التراخيص «FRANCHISE» حيث تسمح لشركات خاصة بمد أنابيب فرعية من الخط الرئيسي ومد المنازل والشركات والصناع بمادة الغاز ببيع هذه المادة لصالح (EGPC)، وقد دخلت لغاية الآن أربع شركات ضمن هذه الاتفاقية.

الغاز للاستخدام المنزلي

وتسير حكومات كل من الشارقة وأبو ظبي وعمان على خطى مصر حيث يصار إلى مد شبكات غاز وطنية للاستعمال المنزلي والصناعي، ففي الشارقة تطور شركة BC GAS الكندية مشروع الربط إلى المستهلك، ومن المقرر أن يصل الغاز إلى 25 ألف مستهلك منتصف العام 2000 وإلى 100 ألف مستخدم في المرحلة الأخيرة من المشروع.

أما في أبو ظبي، فتحدث أبي عاد عن ولادة شركة «أثير» في حزيران/يونيو 1999 برأس مال 136,2 مليون دولار من قبل شركة «الدولة» على أن يفتتح لاحقاً 49 في المئة من رأس مال الشركة للإكتتاب العام.

وتعهد إلى «أثير» تطوير منشآت الغاز الطبيعي والغاز المصاحب وضخه عبر

أنابيب إلى المستهلكين في الإمارة. وفي سلطنة عمان، أسست الحكومة في حزيران/يونيو الماضي شركة غاز عمان برأس مال 78 مليون دولار بغرض تشغيل شبكة الغاز الموجودة ومد أنابيب جديدة. ومن المتوقع أن تدرج الشركة 40 في المئة من أسهمها، في فترة لاحقة، في سوق مسقط للأوراق المالية

المشاريع المشتركة

وبالإضافة إلى الأسواق المستقلة، تحدث أبي عاد عن المشاريع العربية المشتركة في حقل الغاز وخصوصاً في ما بين بلدان الخليج، مثل خط أنابيب دول مجلس التعاون ومشروع دولجن الذي تقوم به مجموعة أوفست - الإمارات. وتعتمد هذه المشاريع على ضخ الغاز القطري إلى بلدان إقليمية أخرى، علماً أن قطر هي الدولة الوحيدة في الخليج ذات الأبار الغازية الطبيعية. ويضاف إلى المشاريع المشتركة المذكورة مشروع ربط الغاز بين سورية ولبنان.

ويشير أبي عاد إلى مشكلة أساسية تواجهها دول الخليج وهي ارتباط إنتاجها للغاز، كونه غازاً مصاحباً، بخصائص الإنتاج التي تعدها أوبك. وهذا ما سيؤذي في المستقبل القريب إلى قصور الإنتاج الداخلي للغاز عن الحاجات

الحلقة، خصوصاً في ضوء زيادة الاعتماد على الغاز في صناعات عدة كإنتاج الطاقة وتحلية مياه البحر والبتروكيماويات وإعادة الضخ في آبار البترول وغيرها من الاستخدامات، علماً أنه بالإضافة إلى الاعتبارات البيئية، فإن الاعتماد البديل لهذه الصناعات على المشتقات النفطية سيحرم دول الخليج من جزء من صادراتها المحددة أصلاً بسقوف حصص الأوبك. أما الخيار الآخر، وهو تطوير آبار غازية طبيعية في دول الخليج (باستثناء قطر) فهو مكلف جداً نظراً لطبيعة الاحتياطيات المخازنة من هذه المادة في الخليج لناحية عمق الآبار وتنوع الغاز. والمعروف أن بلدان الخليج حالياً تعاني عموماً من ضيق مالي يمنعها من تطوير هكذا آبار.

وفي النهاية يختم أبي عاد بالتشديد على أهمية مشاريع الغاز العربية المشتركة إن أجداً وأما الاقتصادية أو للمشاريع المرتبطة بها لمساعدتها في إحلال التعاون والتنسيق بين البلدان العربية.. إلا أنه حذر من طغيان السياسات المختلفة بين البلدان المعنية على الحسابات الاقتصادية وبالتالي فشل هذه المشاريع ■

سامي لحد

فك السيطرة الروسية على غاز قزوين

اعتبر الاتفاق الذي تم توقيعه خلال قمة الأمن الأوروبية، منتصف الشهر الماضي على مشروع الغاز الرباعي انتصاراً استراتيجياً شخصياً للرئيس الأميركي بيل كلينتون، فالإدارة الأميركية كانت قد عملت جاهدة لفك السيطرة الروسية على موارد بحر قزوين في حقل الطاقة والفتح هذه الموارد أمام حلفائها في الغرب. وهذا ما حصل من توقيع رؤساء كل من تركيا، أذربيجان، جورجيا وتركمنستان على اتفاق مد أنابيب غاز بطول 1730 كلم من قزوين إلى تركيا، بحضور الرئيس كلينتون.

وسجل كلينتون بذلك انتصاراً آخر تمثل بعدم تمرير الخط عبر إيران على الرغم من تفضيل شركات الطاقة العالية لهذا الخيار كونه الطريق الأقصر بين قزوين وتركيا. واعتبر كلينتون أن الاتفاق الموقع هو «اتفاق تاريخي وهو بمثابة بوليصه تأمين لكل العالم، إذ يسمح بمرور موارد الطاقة عبر خطوط عدة وليس خط واحد معرض للإختناق». ويشمل الاتفاق تمديد خط غاز من عاصمة أذربيجان (باكو) إلى منطقة سيجان جنوب تركيا عبر جورجيا، وخط آخر من تركمنستان إلى تركيا عبر بحر قزوين وأذربيجان وجورجيا، ويضخ عبر هذه الخطوط إلى تركيا، نحو 16 مليار متر مكعب من الغاز سنوياً، وسترتفع إلى 30 مليار متر مكعب نهاية العام 2002.

which demands
the highest
technical skills
watch-
ing

PARMIGIANI
FLEURIER

Abstract

T 00971-2-340 040

معرض أنوغا 99 الكولوني

حضور عربي ملحوظ حصد نتائج إيجابية

أجنحة لـ تونس والمغرب ولبنان ومصر وسورية والأردن والسعودية

كولونيا - إبراهيم محمد

✎ إذا كنت تريد التعرف والإطلاع على كل ما لّد وطاب وفي مختلف أصقاع العالم فانتبهز فرصة حضور معرض أنوغا (ANUGA) للمواد الغذائية والمشروبات في مدينة كولونيا الألمانية. فمن ميزات هذا المعرض الذي يقام كل سنتين بالتناوب مع نظيره البازييسي «سيال» أنه لا يجمع على مدى أسبوع أهم منتجي ومتخصصي هذه المواد من اليابان إلى الولايات المتحدة ومن النرويج إلى نيوزيلندا وحسب، بل يشكل فرصة نادرة للقاء هؤلاء وإطلاعهم على منحنى تطور الصناعات الغذائية بمختلف أنواعها تعليمياً وتشريعياً وتجيداً. وفي دورته لهذا العام (9 - 14 تشرين الأول/أكتوبر)، بلغ عدد زائريه المتخصصين 190 ألفاً قدموا من 149 بلداً. أما المعارضون الذين نامز عددهم الـ 6560 عارضاً فأتوا من نحو 100 دولة واقتروا أجنحة وصلت مساحتها إلى 275 ألف متر مربع.

إزاء هذا العدد وهذه المساحة يذيعي لوائح المعرض قصد الإطلاع أن يتمتع بلياقة المشي لعدة أيام كي يتمكن من التجوال في

أهم أقسامه وأجنحته. غير أنه لن يتمكن بذلك من إنقاص وزنه كما يأمل الكثيرون في مثل هذه الجولات، فالطويات والمقليات العربية وغير العربية لن تعرضه عن المحذرات التي يفقدها وحسب، بل ستكسبه المزيد منها كما استنتجنا نحن مراسلي الاقتصاد والأعمال إلى المعرض المعلق.

الحضور العربي

كان التواجد العربي في أنوغا هذا العام ملحوساً. فقد حضرت عشرات المؤسسات والشركات كعارضة. وجاء مئات المتخصصين والتجار ورجال الأعمال للإطلاع والاتصال بشركائهم. وكان لـ تونس والمغرب ومصر ولبنان وسورية والأردن أجنحة خاصة شملت غالبية المعارضين، وتواجدت شركات من بلدان أخرى كالسعودية وعمان والسودان وموريتانيا في قاعات عرض متخصصة بنوع معين من المنتجات. والعروضات وتنوعت حسب أهم المنتجات والفواض التي يتمتع بها كل بلد. فالـ تونساسة مثلاً عرضوا بالدرجة الأولى

زيت الزيتون والتصور. وبرز الجناح المغربي بالحمضيات والزيتون والأسماك. وكان للبنانيين والسوريين والأردنيين باع في عرض الخضار والفواكه المعلبة والمربيات. وعرض المصريون بالإضافة لذلك الجميد منها. وتركزت أهداف المعارضين من مختلف البلدان العربية على تعزيز مواقعهم في السوق الألمانية وبقية الأسواق الأوروبية. ويأتي ذلك لأسباب أهمها تنامي تواجد أبناء الجاليات العربية في هذه الأسواق.

وباستثناء بعض الحالات كما بالنسبة للبنان تم تنظيم هذه الأجنحة من قبل مؤسسات رسمية أو شبه رسمية قامت بدعم المعارضين مادياً ومعنوياً. وبرز من بينها مراكز ومؤسسات إنعاش وتشجيع الصادرات في كل من تونس والمغرب ومصر وسورية. يذكّر أن المؤسسات العربية كانت معطلة على أعلى المستويات. كما أن احتياجاتها كانت معلية أو مغلفة بأشكال تجاري مستويات التغليف والتغليف العالمية المعروفة وهذا ما يعكس استجابتها لطلبات وأنواق المستهلكين في البلدان العربية وخارجها.



جناح الجمعية الصناعية للمواد البصرية A.I.P.M.O.D. (ألفرب)



جناح الطوائف الجزائرية (ألمغربية) ويبدو عبد الرحمن حموي في الوسط يده به عدد من سؤالي هاترة والزيل (ك. شوب)



جناح شركة الجوزي الدولية وبدا (إلى اليسار) حسين المجوزي



يسري تيكالوي - مدير التصدير وطاقم الأذنية في جمعية المصدرين لمصرين Expolink

المغرب وتونس

كان لكل من المغرب وتونس النصيب الأكبر على صعيد الحضور العربي. فالأول جاء بنحو 40 شركة والثاني يمثل بعشرين. ويعكس هذا الحضور عمق واتساع علاقة الصناعات الغذائية في كلا البلدين في أوروبا. يذكر أن الأخيرة تستورد 80 في المئة من مجمل صادرات البلدين من منتجات هذه الصناعات. وشمل الجناح المغربي شركات تنتج المعليات والمصبرات والحلويات

والأسماك وغيرها. ونظم الحضور مؤسسات أهمها فيدرالية صناعة المواد الغذائية. وذكر مدير الفيدرالية السيد عبد العزيز غويبي أن المعارضين جاؤوا من مختلف أنحاء المغرب وسبق لغالبيتهم أن حضرت أدومًا من قبل. ولاحظ أن غالبيتهم اشتكت هذه المرة من حدة المنافسة وتنامي دور الوسطاء. وهذا ما يحتم عليهم البحث عن أسواق جديدة خصوصاً في أفريقيا. وعن إمكان التسويق عربياً ذكر أن المشكلة تكمن في صعوبة

الأوروبيين بالفواض الزراعية التونسية التي يتم تصدير 80 في المئة منها إلى الأسواق الأوروبية. وتحدث السلاسي عن دور المركز في تشجيع الصادرات من خلال تقديم الدعم المعنوي والمادي للمؤسسات التي تريد الترويج لمنتجاتها خارج السوق المحلية عبر المعارض والقوافل وغيرها.

بلاد الشام

كان لبنان أقوى المعارضين بين بلاد الشام. فقد ضم جناحه 14 من الشركات والمؤسسات المعروفة مثل «الديارتي» و«الربيع» و«حداائق» و«دارنا» و«مستوق» و«نجر» و«يعود الفضل في إقامة الجناح للمبادرة الفردية حسب السيد جورج نصرأوي نائب رئيس نقابة أصحاب الصناعات الغذائية في لبنان ومدير مؤسسة الربيع. أما المشاركة والدعم الرسميين فقد غابا عن الجناح والعرض بشكل لم يُعهد من قبل حسب تعبير غالبية المعارضين التي تحدثت الاقتصاد والأعمال إليهم. ومن ناحية أخرى

بشور الأسواق العربية بسبب تفضيلها للمنتجات الأوروبية والأمريكية على الرغم من أن للنتجات المغربية تضافها جودة في غالب الأحيان. وبالإضافة إلى المنتجات التقليدية كزيت الزيتون والتمور والحلويات جاء التوانسة بأصناف مختلفة من الفواكه كخولنض جديدة. وقال السيد محمد السلاسي مسؤول الجناح التونسي في مركز النهوض بالصادرات التونسية التابع لوزارة التجارة أن الغاية من تدوير العرض تأتي بهدف تعريف الزبائن



الجناح الأردني



جناح مونتانا ويبت إيمان كامل (إلى اليمين) وبهاق مامون



جناح كونسروة شتورة (لبنان)



الجناح المغربي، ويبدأ من اليمين مصطفى العلوي وعبد العزيز لوجيني



جناح أمريكا، ويبدأ أحمد شويرين (من اليمين) والمهندس طارق الميوزان

الاستشارات والتدريب وترتيب اللقاءات. وكما في الجناح السوري كان للمعلبات والمصبرات والمربجات المحضور الأبرز في الجناح الأردني. وحضر من الشركات عدد لا بأس به مثل «الخليج للمواد الغذائية» وشركة الصناعات العربية المتحدة، والمصنعة للخضري للبهارات والأعشاب، والمملكة للقهوة، وكوفي بريك، وغيرها. وتبين من خلال الإطلاع أن هذه المؤسسات تبحث بدورها عن أسواق جديدة خارج المنطقة العربية التي ما تزال تشكل سوقها الرئيسية.

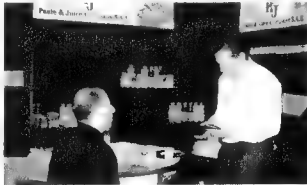
مصر

ضم المحضور المصري مجموعة شركات متنوعة. وساعد في مشاركتها جهات عدة أبرزها الغرفة الألبانية العربية للصناعة والتجارة والاتحاد الأوروبي وهيئة المعونة الأميركية. وسمى المعارضون هنا كغيرهم إلى فتح أسواق جديدة لمنتجاتهم خصوصاً في أوروبا. فقد اعتبر مسؤولون ومندوبون من مؤسسات مثل

والأجبان والبهارات. وأشتكى المعارضون من المكان الذي تم تخصيصه في زاوية إحدى القاعات الجانبية المعزولة نسبياً. وكان من نتائج ذلك قلة عدد الزائرين وضعف فعالية حملة الترويج. دعم حضور المؤسسات السورية مركز الأعمال السوري الأوروبي بالتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية. وعن دور المركز ذكر ياسلر القنابي مدير قسم ترويج الصادرات أنه يقدم بالإضافة إلى دعم حضور المعارض في أوروبا للعديد من الخدمات في مجالتي تقديم

عبر مؤلاء عن رضاهم بالنتائج التي حققها حضورهم سواء على صعيد عقد صفقات أو الاتصال بزملائهم جدد. فمدير صاحب حدائق شتورا السيد يحيى يونس ذكر مثلاً أن مؤسسته قامت بحملة ترويج ناجحة تكلفت بالتوقيع على عقود هامة. وكذلك الأمر بالنسبة لشركتي معنوق ونجار المتخصصتين في صناعة القهوة. وينتمي الزبائن الجدد في غالبيتهم لأبناء الجالية اللبنانية والعربية للقيمة في ألمانيا. ولأحظ عارضون آخرون الاعتماد للزائدين بالمنتجات اللبنانية لتقديدها بمواصفات الجودة. فالإقبال عليها فاق التوقعات حسب تعبير السيد أحمد المديراتي (مدير مؤسسة الديراتي) وآخرين.

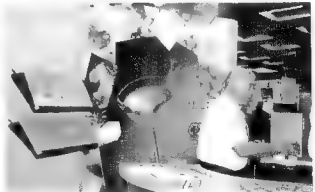
وتصلت المشاركة السورية بسبع شركات على رأسها دغدق، وهالقة، وهسروقة، والصحة، والريفة، وجميعها تركزت على إنتاج المعلبات والمصبرات والمرببات. ولم يحضر من منتجي الحلويات سوى مؤسسة مهناء. ولوحظ غياب منتجات الألبان



جناح بي.إد جي (مصر)



جناح لخمبة تصاميرات لثونساي ويبدأ محمد سلامة مدير الجناح (من اليمين) مع الزميل رناك شبيب



جناح شركة الخليل ويبدأ الحرف السيد



رئيس مجلس إدارة شركة بريد السعودية أحمد الحج



شركة صناعات القرائية

بعد النجاح الذي حققه فرع مصر. وعن سر النجاح قال: «نحن من المؤسسات التي تحضر الأطعمة بأروامها التقليدية، كما أننا نراعي ذوق المستهلك قبل أن نطرح عليه منتجاتنا في السوق». وكان من بين الشركات السعودية الأخرى «شركة الصناعات الغذائية المتحدة» في السعودية التي تنتج وتسوق الأجبان والشاي والحبوب و«شركة الكرامة المحدودة» لإنتاج المعجنات. أخيراً يمكن القول إن «هنا» شكل فرصة للعرب ليس فقط للبحث عن أفاق وأسواق أوروبية وعالية جديدة وإنما للتعرف إلى إمكانيات صناعاتهم الغذائية المتنوعة بشكل لا يتوقعه الكثيرون. وما يعنيه ذلك أن فرص اعتمادهم على بعضهم إنتاجاً وتسويقاً أكبر بكثير مما يبدو للوهلة الأولى. ولكن ذلك مشروط بتحقيق مقومات عدة أهمها فتح أسواقهم على بعضها. وهذا ما تأمله الغالبية من منطقة التجارة العربية الحرة بحلول العام 2008.

لحمايتهم من خطر المنافسة والعولة.

السعودية

ومن أبرز المؤسسات العربية التي حضرت «شركة حلواني أخوان» السعودية والمنشرة في العديد من البلدان العربية وعلى رأسها مصر. وتتخصص الشركة في تصنيع اللحوم بالدرجة الأولى. وذكر السيد عبد الرحمن محمد عبيد العضو المنتدب للشركة أن هناك خطط توسع جديدة تشمل بلداناً عربية كـ سورية والمغرب. ويأتي ذلك

«شركة التجار المصريين» و«الشركة المصرية للمعلبات» (أمريكا) و«القاهرة للصناعات الزراعية» ومجموعة ميناء «شركة ميدو للصناعات الغذائية» و«المتحدة للصناعات الغذائية» (مونتانا) و«سوناك» في المعرض يشكل فرصة لترويج المنتجات المصرية لدى المهاجرين العرب للقيمين في أوروبا. ويساعد في ذلك ليس فقط الصادرات التي تتمتع بها المنتجات المصرية في أسواق القارة وحسب، فالكثير منها يراعي الخصوصيات المحلية. فشركة أمريكانا مثلاً تلعب القول بالخطات الديمقراطية والاسكتروانية وغيرها. وعن مشكلة الجمارك التي تعد من العقبة على المنافسة قالت السيدة إيمان كامل مدير التسويق في شركة مونكانا: «على الرغم من عبء الجمارك الذي يصل إلى 18 في المئة حسب اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي تبين أن منتجاتنا قادرة على منافسة مثيلاتها الإسبانية والإيطالية». ودعمت السيدة كامل المؤسسات العربية للبحث عن شركاء عالميين



شركة الربيع (لبنان)



الجناح السوري



شركة SONAC وبدا (إلى اليسار) خروف أخو إسمايل (تونس العام)



الانارة السعودية
Saudi Lighting

شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

ص.ب ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٧٦ المملكة العربية السعودية تلفون ٤٩٨١٠١٠ تليفاكس ٤٩٨٢١٩٥
 P.O. Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia • Tel.: 4981010 • Telefax: 4982195

الكويت تستضيف منتدى الإستثمار الدولي

تستضيف الكويت خلال النصف الأول من آذار/مارس المقبل منتدى الإستثمار الدولي الذي يستغرق من 4 إلى 9 آذار/مارس متضمناً مزيحاً فريداً من الأنشطة والفعاليات.

وقد دعت الهيئة المنظمة لهذا المنتدى جميع الأفراد والهيئات المعنية للمشاركة في هذا «التجمع الإستثماري العالمي الذي يجمع كبار المستثمرين والشركات التجارية وصانعي القرار ومدراء التمويل والخبراء العالميين لتتوجه معاً إلى إشراقة عصر اقتصادي جديد».

وأصدرت الهيئة المنظمة بياناً تضمن الدوافع الكامنة وراء هذا المنتدى والغايات المرجوة منه، ومما جاء فيه:

تتسارع خطى الدول عالمياً نحو خصخصة اقتصادياتها وتحريرها من سيطرة الدولة وإعادة بناءها استراتيجياً لجذب المستثمرين الأجانب وتشجيع المشاريع المشتركة.

والكويت بدورها تسعى قدماً نحو القرن الحادي والعشرين بإسعادها وقادون الإستثمار الأجنبي، والذي أدركت من خلاله العديد من الإمميزات الجاذبة للإستثمارات الأجنبية، بالإضافة إلى ذلك تم تأسيس منطقة التجارة الحرة التي أُنشئت لدعم التوجّه الحكومي في هذا المجال بما يتوافق مع رايح التغيير التي بدأت تهب على منطقة الشرق الأوسط حيث تشجع الحكومات الشرق أوسطية المستثمرين الأجانب للإستثمار في

أسواقها المحلية عن طريق تقديم التسهيلات الضريبية، واللوائح المرونة وفتح المجال للملك الكامل للمشاريع القائمة على أراضيها.

لذا يأتي منتدى الإستثمار الدولي لتوفير اللبقة للدول التي تبحث عن أدوات استراتيجية لجذب المستثمرين عالمياً، وذلك بما يوفره للدول المشاركة من وسائل لعرض وتقديم المناخ والقطاعات الإستثمارية والمشاريع المحتملة لديهم، بالإضافة إلى عرض المنتجات والخدمات الجديدة التي يوفرونها.

إن الهدف الأساسي لـ «منتدى الإستثمار الدولي» هو ترويج الإستثمار محلياً وعالمياً وذلك عن طريق جذب المستثمرين والفرص الإستثمارية للوصول إلى تعاون مشترك،

المنظمون - اللجنة العليا

1- وزارة التجارة والصناعة

- 2- الهيئة العامة للصناعة
- 3- غرفة تجارة وصناعة الكويت
- 4- لجنة المصارف الكويتية
- 5- الخطوط الجوية الكويتية
- 6- إتحاد أصحاب الفنادق
- 7- شركة المستثمر الدولي
- 8- مركز البحوث العربية

عبد الوهاب محمد الوزان (وزير التجارة والشؤون الإجتماعية والعمل)
راشد النجدي الوومي (وكيل الوزارة)
ناصر محمد المعجل (مدير عام)
أحمد راشد الهارون (مدير عام)
فريد أحمد كلندر (الأمين العام)
أحمد فيصل الزين (رئيس مجلس الإدارة)
غازي فهد النقيسي (رئيس مجلس الإدارة)
عبدان عبد العزيز البهر (رئيس مجلس الإدارة)
ناصر عبد الله الروضان (عضو مجلس إدارة)
عبد الله يعقوب بشارة (عضو مجلس إدارة)
د. علي درويش الشمالي (مدير عام)

الدول المشاركة

الأرجنتين، استراليا، بنغلادش، بلجيكا، بوسنا والهرسك، بلغاريا، كندا، الصين، الدانمارك، مصر، الجيوبيا، فنلندا، فرنسا، ألمانيا، اليونان، مغاريا، الهند، اندونيسيا، إيران، اليابان، الأردن، كينيا، كوريا، ماليزيا، المغرب، النيجر، نيوزيلندا، باكستان، الفلبين، بولندا، رومانيا، روسيا، المملكة العربية السعودية، السنغال، سنغافورة، جنوب أفريقيا، اسبانيا، سريلانكا، السويد، تايلند، تركيا، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأميركية، فنزويلا، اليمن، يوغوسلافيا وزيمبابوي.

لإيجاد صلة الإرتباط بين المستثمرين ومؤسسات المشاريع وتمهيد الطرق لحركة التنمية الاقتصادية.

البرنامج والأنشطة

تمت جدولة برنامج «منتدى الإستثمار الدولي» على مدى ستة أيام حيث يتضمن مزيحاً فريداً من الأنشطة والفعاليات، كما تم تصميم البرنامج لتحقيق أقصى اتصال بين المشاركين في المؤتمر ورش العمل والعروض بالإضافة إلى إدراج عشاء عمل وحلقات نقاشية كجزء مكمل للبرنامج وذلك لإتاحة المجال لتبادل المناقشات بين المهتمين في كل قطاع، وتؤرخ البرنامج كالآتي:

القطاع الصناعي: 4 - 5 آذار/مارس.
القطاع المالي: 6 - 7 آذار/مارس
القطاع التجاري والخدمات: 8 - 9 آذار/مارس.

كما يتضمن المنتدى ما يقارب 120 ورشة عمل سيتم من خلالها عرض الفرص والمشاريع الإستثمارية المختلفة من دول وأقاليم عدة، وموفرة المجال لتشجيع التفاعل بين الباحثين عن التمويل للمشاريع والمستثمرين.

كما ستوفر ورش العمل للباحثين عن التمويل الفرصة لتوضيح ومتابعة مشاريعهم المستثمرين عن طريق تقديم تفاصيل دقيقة عن طبيعة المشاريع المقدمة من الناحية التسويقية والتكنولوجية والموارد البشرية المطلوبة ورأس المال والعوائد المتوقعة ومنافذ التوزيع الجديدة والتي تمكن المشروع من تحقيق النجاح. ■

Now, bring us the
International region



MAROUSH
London

**The Pioneers
in Lebanese Food**

LEBANESE RESTAURANTS



Open for lunch and dinner 12-midday
to 2.00 am.

Open bar and kitchen restaurant.

Make your choice direct from our
chefs and enjoy watching the
preparation of our specialities.

Fast and efficient service for
business lunches. Parties
catered for. Take-away
service available.



W2 2JH

Maroush IV, 68 Edgware Road, London W2 1BG

Tel: (0207) 224 9339

W2 2JR

Maroush Juice, 43 Edgware Road, London W2 2JR

Tel: (0207) 723 5929

W2

Belout Express, 112/114 Edgware Road, London W2

Tel: (0207) 724 2700



من اليسار: الرئيس، كرم، طهارة وديري ديب (مدير الفندق)

الافتتاح الرسمي لفندق هوليديا ان بيروت

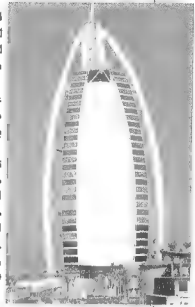
بعد فترة تشغيل دامت بضعة أشهر، جرى في بيروت مؤخراً الافتتاح الرسمي لفندق هوليديا ان - ديويز (منطقة فردان)، بحضور وزير السياحة اللبناني أرتور نظريان ونائب رئيس مجموعة «هوليديا ان» لمنطقة الشرق الأوسط ميشال كرم ومالكى العقار سمير الرئيس وعلي طهارة وإدارة الفندق وحشد من وجوه المجتمع.

وهذا الفندق الذي يتألف من 131 غرفة وجناحاً، يشكل العودة الأولى لمجموعة «هوليديا ان» إلى لبنان بعد الحرب، على أن يستتبعه قريباً افتتاح فندق آخر في منطقة المارونيين وفلاحة فنادق جديدة بحلول العام 2002، علماً أن اسم هوليديا ان يرتبط في أذهان اللبنانيين والعلمانيين وكافة زوار لبنان في فترة ما قبل الحرب بالسياحة في لبنان بفضل الفندق الضخم الذي كان للمجموعة في منطقة الفنادق.

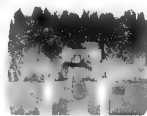
فندق برج العرب يدخل كتاب «غينيس»

يستعد فندق برج العرب الذي يفتتح الشهر الجاري للدخول في كتاب «غينيس» للأرقام القياسية كأطول فندق في العالم.

وبلغ طول البرج المصمم على شكل شراع منفتح 320,9 متراً ما يجعل الارتفاع والقامة للبرج في إصدار 2001 ونظراً إلى طول البرج فإن تنظيف الواجهة يصبح مهمة مثيرة يتولاهم فريق متخصص انطلق من خمسة أشخاص مهرة على مدى أسبوع متسلقين الواجهة ومستخدماً حبالاً خاصة لإزالة بقع الرمل والغبار. ويقوم الفريق بهذه العملية كل 50 إلى 75 يوماً.



«لو باروك» إضافة سياحية في تونس



من اليمين: السيدة العرب، الوزير صلاح الدين معاوي، منير العارم والسيدة معاوي

تضمينها لحظة الطلب على أيدي مجموعة من أفضل العاملين في ميدان الطبخ والمطاعم في تونس، يتقدمهم الخبير الفرنسي المعروف السيد جان جاك جوتي الذي أشرف على مطاعم معاملة في باريس.

«لو باروك» هو بمثابة نادر يستقبل نخبة مختارة من الزبائن ويوفر لهم مكاناً للطعام الجيد واللقاء الهادئ في الصالون العلوي، كما يوفر لزبائنه أماكنات تنظيم حفلات الاستقبال والاجتماعات ولقاءات العمل.

«لو باروك» أتى ليسة فراغاً كانت تحتاجه تونس، وهي دأبت منذ مدة على تشجيع إقامة مثل هذه المشاريع التي تكمل الخدمات الفندقية، وتساعد على رفع مستوى الخدمات السياحية في البلاد.

احتلقت العاصمة التونسية مؤخراً بأنضمام مرفق سياحي متميز إلى بنيتها السياحية هو مطعم «لو باروك» (Le Baroque). وقد أقام صاحب المؤسسة السيد منير العارم حفل عشاء في مناسبة الافتتاح دعا إليها عدداً من كبار مسؤولي وزارة السياحة في تونس، تقديراً للوزير صلاح الدين معاوي، الذي لقي كلمة ذكر فيها أن هذه المؤسسة تعطي قيمة مضافة للخدمات السياحية في تونس، وهي تقدم نموذجاً عن التطور المتوقع في هذه الخدمات. وأثنى الوزير معاوي على خطوة العارم معتبراً أنه «أخيراً أصبح عندما عنوان لمعلم نفتخر به في تونس».

يقدم «لو باروك» تشكيلة منتخبة من الأطباق للعبة من المنتجات الطازجة في تونس، والتي يتم

جميرا بيتش: أفضل فندق لرجال الأعمال

حقق فندق جميرا بيتش إنجازاً عالمياً جديداً بعد اختياره أفضل فندق لرجال الأعمال في العالم في جوائز مجلة بزنس، توافيلير في المملكة المتحدة.

ويأتي هذا الإعلان بعد جائزتين حصل عليهما الفندق باعتبارهما أفضل فندق في العالم وأفضل فندق عبر البحار، من قبل مجلة كوندلي ناست توافيلير النشرة الماضي.

واستلم الجائزة أندرو أيسرام، مدير المجموعة للخدمات والتسويق في فندق جميرا بيتش، وسيرج زالوف، مدير الفندق.

Dubai Airport Free Zone ... closer to a world of opportunities



Get your company closer to a free and fair business environment with no red-tape, no bureaucracy, access to tax breaks, 100% foreign ownership (upto 15 years renewable), full exemption on import duties and freedom to move capital, including dividends and profits.

Join the world's top corporations for this unique business opportunity!

For more information, please call: +971-4-2027000 or fax: +971-4-2995500, Dubai Airport Free Zone, Sales Section,
P.O.Box 2525 Dubai, UAE, E-mail: freco@dfz.ae



Dubai Airport Free Zone

أكبر مغارة ميلاد في تاريخ الشرق

مع إطلالة الألفية الثالثة وبعيدة بلدية جونية، شارفت الآي.بي.آر. غروب على إنهاء أعمال بناء أكبر وأروع مغارة ميلاد في تاريخ الشرق في مجمع البورتيميلو الكسليك.

هذه المغارة تمتد على مساحة 3000 م² وتضم المشاهد التالية: سفينة نوح وهيوانات حية، مشهد المدخل الروماني مع الحراس، مجلس الضيافة مع القمع المسلول، الأسوار الرومانية، حوانيت الأسواق القديمة مع عرض للمسلع والإنتاج، قصر مهروودوس مع منظر لأورشليم، عربة الرومان، منظر عام لتلال ويبيت بيت لحم، علبة مريم، منشرة ماري يوسف، غدير المياه والشلالات، الجسر المتحرك، استراحة المجوس، مغارة يسوع...

كل هذه المشاهد قد نفذت بأنامل كبار الفنانين اللبنانيين في إطار تاريخي على الطراز الروماني وفي أجواء طبيعية يحيط بها الأشجار والحيوانات الأليفة. سيتم افتتاح هذه المغارة في المرحض الـ 35 لمؤسسة IPR غروب «معرض ليالي الميلاد 99، الذي سيقام في مجمع البورتيميلو جونية - الكسليك.



أحد الصيول في الطابق

شيراتون الدوحة طابق لرجال الأعمال

أضاف منتج وأبراج شيراتون الدوحة لنزلاته تسهيلات مميزة هي الأولى من نوعها في قطر ويتوفر القليل من مثيلاتها في منطقة الشرق الأوسط. استحدثت الفندق طابقاً مميزاً، هو الطابق السابع في الفندق الذي يطل على مناظر العاصمة الجميلة وخصصه لرجال الأعمال الذين يبحثون عن أرقى الخدمات وأفضل التسهيلات. وقال علاء الدين ناريديني مدير عام الفندق: «تكمّن قوتنا في كوننا على استعداد تام وناثم للإستماع إلى متطلبات نزلانا، وقد سألنا رجال الأعمال الدائمي السفر عما يتطلبونه من فنادقنا... ثم نفذنا كل متطلباتهم».

هوليداي إن «وبيزنس ترافل»



بيل هوسني (هوليداي إن) ورائد توري (بنتا)

وقعت فينساند ومنتجعات «هوليداي إن» في الشرق الأوسط اتفاقية في دبي بين شركة فينساند ومنتجعات «باس» وشركة «وبيزنس ترافل» أنتروناشونال، حيث توفر لرجال الأعمال المسافرين أسعاراً منخفضة للإقامة لمدة ليالتين في 14 فندقاً ومنتجعات هوليداي إن في المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، سلطنة عمان، البحرين، الأردن ولبنان، كما توفر مجموعة من المزايا والتسهيلات الإضافية التي تشمل خدمة «Meet and Assist» بالإضافة إلى خدمة الانتقال من وإلى المطار.

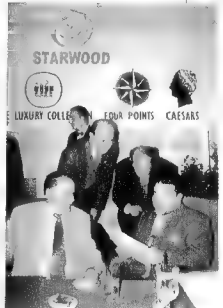
وقعت شركة «وبيزنس ترافل» أنتروناشونال أكبر شركة إدارة سفر لرجال الأعمال في العالم، حيث تدير الشركة أعمالها من خلال 3000 موقع حول العالم ويعمل لديها أكثر من 28000 موظف بدخل سنوي نحو 20 مليار د.أ.

ستاروود تدير منتجاً جديداً

أعلن سامي الزغبى، رئيس منطقة أفريقية والهند والشرق الأوسط لشركة ستاروود للفنادق والمنتجعات العالمية، أنّ منتجاً فندقياً جديداً سيفتح للصيف المقبل على ساحل البحر الأبيض المتوسط في الهانوفيل بالإسكندرية.

وسيكون لفندق شيراتون هانوفيل 254 غرفة وجناحاً، بالإضافة إلى فيلات ووحدات وشاليهات إلى «تأيم شير» وسيكون له أيضاً شاطئ الخاص، والعديد من المنشآت والتجهيزات، بما فيها ثلاثة حمامات سباحة وناو صحي ومركز للمؤتمرات يستوعب 1200 شخص.

عقد إدارة الفندق الجديد ترويجية خلال حفل خاص استضافه فندق شيراتون المنتزه في الإسكندرية. وصرح محمود عارف عطية قاعود رئيس مجموعة شركات مكة - مالكة الفندق الجديد - أن اختيار ستاروود يعود إلى «خبرة الشركة العريقة في إدارة الفنادق وسمعتها المهنية الرفيعة وشبكاتها الدولية المضمخة».



من اليسار سامي الزغبى، محمود عارف

ONE OF THE FEW TIMES IN BUSINESS
WHEN ALL THAT TRAVELING
GETS YOU SOMETHING



Hotel Cala di Volpe - Costa Smeralda, Italy. One of Starwood's 28 hotels in Italy.

Introducing
STARWOOD PREFERRED GUEST.™

The rewards program that unites the world's most celebrated names in hotels and resorts.

More than 600 properties in over 70 countries, including over 100 resorts.

No blackout dates. No capacity controls.*

Fastest way to a free night.** Easiest way to a free flight.

To learn more or to join now, call

971-4-2211555

In Africa, India and the Middle East
or visit

www.starwood.com



STARWOOD PREFERRED GUEST

Be One.™



*No capacity controls applies to standard guest room accommodations only. Stay requirements, including minimum length of stay, applicable to paid rooms only apply.
**Fastest free night competition is based on full-service, midscale, upscale and luxury hotels as of 1/28/99. For full terms and conditions on the Starwood Preferred Guest program and promotion, please call, or visit our website.



«البريطانية»: خدمة رحلتين يومياً من دبي إلى لندن



تشيرين الرحلة النهارية وبيجو. محمد الطيار مدير العلاقات العامة في مطار دبي متوسماً هارفي لايبر (اليسار)، كير هيوود

طرححت الخطوط الجوية البريطانية في أول تشرين الثاني / نوفمبر الماضي الرحلة النهارية الجديدة من دبي إلى لندن. وتكفل هذه الرحلة الثانية رقم 108 و 109 الخدمة اليومية الحالية رقم 106 و 107 ويتم تسويقها مع الخدمة الموجودة كمنتج واحد تحت اسم (Double Daily). وهذه الخدمة توفر مزايًا للذين يفضلون السفر صباحاً (9,25 صباحاً) أو المساء ليلاً (2,30 بعد منتصف الليل).

المدير العام في الشرق الأوسط وجنوب آسيا للخطوط البريطانية تيري دالي قال: «تعتبر خدمة «دبل ديلي» من الخدمات التي يريدها عملاؤنا في المنطقة ونحن سعداء بتقديمها وذلك بالإضافة لرحلة نهارية في برنامجنا الشتوي»، وأضاف: «لدينا خدمة يومية ثابتة ومطائرة برينغ 777 وهي طائرة ممتازة يفضلها العملاء». ويعني ذلك أننا عندما نقدم أفضل في وقت يزداد فيه الطلب على هذه الرحلات بشكل كبير. ومنذ أن قدمنا رحلات إضافية العام 1997 زادت حركة السفر بين لندن ودبي بنسبة 17 في المئة ليصل عدد المسافرين إلى 600 ألف شخص. ومن بين المزايا في هذه الخدمة وجود طاقم خدمة يتحدث اللغة العربية، والأطعمة الحلال وقنوات الترفيه السريعة والبصرية باللغة العربية والبرامج العربية. كما تقدم الخطوط الجوية البريطانية خدمة ترحيب خاصة للمسافرين العرب في لندن - خدمة الزوار من الشرق الأوسط- وتوفر المساعدة

اللازمة في ما يتعلق بالجمارك والهجرة والجوازات وترتيبات السفر التالية. وتقول الخطوط الجوية البريطانية إن المسافرين العرب يمثلون نسبة كبيرة من المسافرين القادمين من دبي إلى لندن والولايات المتحدة.

مركز الشحن

من جهة أخرى، استكملت الخطوط

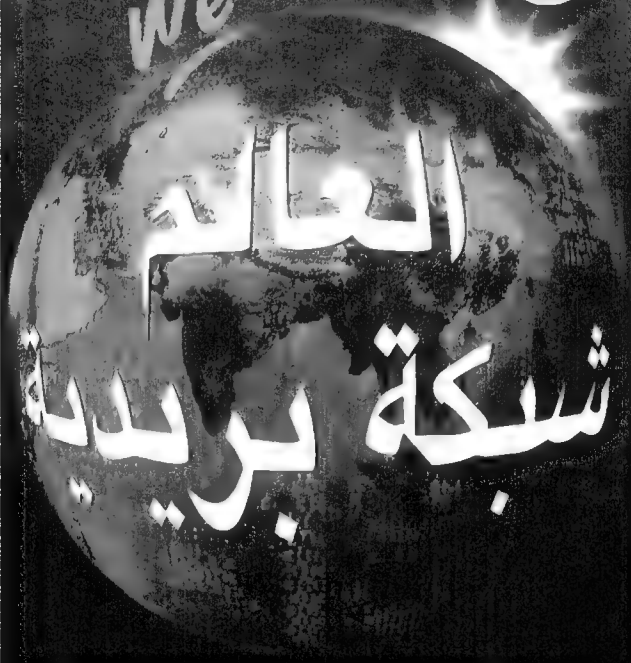
الجوية البريطانية المرحلة الأولى من مركز الشحن الجديد في هيثرو (Ascentis) الذي تبلغ تكلفته 250 مليون جنيه إسترليني. وهي أعلنت في تشرين الأول / أكتوبر الماضي من بدء المرحلة الثانية.

وتعتبر البريطانية الشاحن الجوي الخامس في العالم وبشكل مركز الشحن مصدري مستقل وله اتفاقاته وتعاقداته الخاصة. وفي السنة المالية 1998-1999 حقق مركز الشحن العالمي إيرادات بلغت 650 مليون جنيه للخطوط الجوية البريطانية من جرد نقل 855 ألف طن من البضائع والبريد، ويلعب المركز دوراً أساسياً في التجارة العالمية حيث يمتلك شبكة تضم 160 محطة موزعة على أكثر من 80 بلداً وتبدو أهمية الدور من خلال المنتجات للشحنات اليومية وتضم الفواكه الطازجة، الخضار الأزهار، المنتجات الصيدلانية، المنتجات التقنية، قطع غيار السيارات، البواخر والأقضية. ■

السنة	الحجم (ألف طن)
1993 - 1992	532
1994 - 1993	607
1995 - 1994	666
1996 - 1995	672
1997 - 1996	721
1998 - 1997	815
1999 - 1998	855

«البريطانية»
الشاحن الجوي الخامس
في العالم
بإيرادات بلغت
650 مليون جنيه إسترليني

EMS We Deliver



Empost أمبوست

UNITED ARAB EMIRATES دولة الامارات العربية المتحدة

طيران الامارات: ميونيخ المحطة ال 48

العاصمة البافارية في ألمانيا. وبذلك تصبح ميونيخ الوجهة 48 لطيران الإمارات

والثانية لها في ألمانيا بعد فرانكفورت. وأبتداء من أول كانون الثاني/يناير 2000، ستزيد الإمارات عدد رحلاتها من دبي إلى ميونيخ إلى سبع لفتح رحلة يومية بين اللدنتن. وسوف تستمر هذه الرحلات على متن طائرات إيرباص A-310-300 بتوزيع الدرجتين حيث تضم درجة رجال الأعمال 18 مقعداً، والدرجة السياحية 177 مقعداً. وقال تيم كلارك المدير الرئيسي لطيران الإمارات الذي ترأس وفد الإمارات المسافر إلى ميونيخ: «ستفتح رحلات الإمارات إلى ميونيخ توفير فرص جديدة لكل منطقة بافاريا وكذلك للعدن النسائية المهاجرة. ومن خلال رحلاتنا إلى كل من ميونيخ وفرانكفورت سنوكر للمسافرين إلى ألمانيا 14 رحلة أسبوعياً مع حلول العام 2000 مؤزة ضمن أفضل الأوقات للمسافر والمتابعة بين ألمانيا والخليج العربي والشرق الأوسط وكذلك دول المحيط الهادئ وأفريقيا».



تيم كلارك بائع نائب الطوى للنسائية

الثاني/نوفمبر الماضي، مطلقة بذلك خدمة جديدة بمعدل ست رحلات أسبوعياً إلى

غاديت أول رحلة لطيران الإمارات من دبي إلى ميونيخ في الأول من تشرين

القطرية، رحلة ثالثة إلى ميونيخ

بدأت القطرية في الثالث من تشرين الثاني/نوفمبر الماضي بتسيير رحلاتها الأسبوعية الثالثة من دون توقف من مطار الدوحة إلى مدينة ميونيخ الألمانية، بهدف تعزيز تواجدها الأسبوعي في ميونيخ حيث أنها تتواجد هناك مرتين أسبوعياً، وخصصت القطرية طائرة إيرباص 600-300 ذات الهيكل العريض لرحلاتها التي يوجهها سترط بين مدينة الدوحة وميونيخ في كل يوم أربعاء من كل أسبوع. يذكر أن «القطرية» بدأت أولى رحلاتها



أن ينتقلوا إلى أكثر من 20 مدينة في كل من ألمانيا وأوروبا، كما أنه بإمكان مسافري العطل وغيرهم من المسافرين في أوروبا أن يصلوا إلى منطقة الخليج ويتمتعوا بمزايا تلك الرحلات.

إلى ميونيخ في حزيران/يونيو من العام الماضي. ويأتي ذلك ضمن اتفاقية تبادل الرموز للشرك التي وقعتا القطرية مع شركة لوفتهانزا، ويموجب هذه الاتفاقية سيكون بإمكان المسافرين على القطرية الآن

كاثي باسيفيك: مقر إقليمي في البحرين

إلزاماً بهذا البلد والإبقاء على أمّن الصلات معه. وكاثي باسيفيك التي تستمر حالياً 5 رحلات من البحرين تعتمز زيادة عدد رحلاتها إلى الشرق الأوسط في حال وجود طلب كاف.

إختارت «كاثي باسيفيك» البحرين مقراً إقليمياً لعملياتها في أسواق الشرق الأوسط والهند وأفريقيا. وخلال المدير الإقليمي تشارلز بريميريدج: «نحن فخورون بالعلاقة التي تربطنا بالبحرين منذ 23 عاماً ونحن باستمرار نوكد

رأي

نهاية قانون «غلاس-ستيغال»

أقر الكونغرس الأمريكي الشهر الماضي قانوناً جديداً ينهي للنصر الذي كان سائداً بين المصارف والمؤسسات المالية الأخرى بموجب قانون «غلاس-ستيغال» (Glass-Steagall) الشهير الذي كان يمنع المصارف من ممارسة أعمال مالية مختلفة. وكان قانون «غلاس-ستيغال» قد صدر العام 1933، وذلك بعد انهيار بورصة نيويورك في العام 1929 الذي أدى إلى فقدان الثقة بالقطاع المصرفي الأمريكي نتيجة إفلاس حوالي ثلث المصارف العالمية في حينه.

لكن هذا الحدث أثار ضجة إعلامية أكبر مما ينبغي، إذ أن السلطات النقدية الأمريكية كانت قد أقرت قانون «غلاس-ستيغال» من الكثير من فعاله على مر السنين، إستجابة لتطور الصناعة المصرفية الأمريكية واتساع نطاق أعمالها. ويشكل اندماج هيبينيكه ومترالزر غروب، العام الماضي بليلاً بارزاً على ذلك، حيث أدى إلى ولادة مجموعة مالية تجمع بين خدمات المصارف التجارية والاستثمارية وشركات التأمين. وكان ذلك ممكناً بسبب عدم تجاوز أعمال التأمين ربع إيرادات «مترالزر غروب». لكن لو لم يتم إلغاء قانون «غلاس-ستيغال»، فإن مجموعة سبيتي غروب الجديدة كانت ستضطر إلى الخلق في أعمال التأمين إذا تخطت هذه النسبة.

وسيجري القانون الجديد إلى نشأة المصارف الشاملة (Universal Banks) الحقيقية في الولايات المتحدة، كما هي الحال في المجموعة الأوروبية واليابان منذ سنوات عدة. والواقع أن الحدود بين القطاعات المالية المختلفة أصبحت ضبابية في العقدين الماضيين، حيث يقدم العديد من الشركات المالية أدوات وخدمات مصرفية في طلبها مثل بطاقات الائتمان وبرامج الإصدار والقروض الشخصية، في حين تزاول المصارف التجارية بعض أعمال مصارف الاستثمار وشركات التأمين، كتدبير إصدار سندات دين لدى الشركات أو بيع أدوات التأمين في ما يعرف بصيغة التأمين (Bancassurance) كما أن خطوة الكونغرس الأخيرة تتفق مع توجهات العولمة.

ومن الصعب التنبؤ بآثار هذه التطورات على مستقبل الصناعة المصرفية والمالية العالمية، لكن يمكن استشراف بروز تكتلات مالية أكبر فأكبر يحل محل العمل المصرفي التقليدي جزءاً متنامياً من خدماتها المتعددة، ولا يتوقع أن تكون المصارف الكبرى هي وحدها في قيادة هذه التكتلات، بل إن مصارف الاستثمار العالمية وشركات التأمين للضخمة قد تكون هي الأخرى على رأس بعض المجموعات المالية العملاقة المرتبطة بالغلام هو الحجم، والأول هو الأكر، والنهج هو كلمة السر.

خامس خامس خامس خامس خامس

بنك الإمارات الدولي يحضر لإصدار بقيمة 160 مليون دولار

يضع بنك الإمارات الدولي، للمسات الأخيرة على إصدار سندات خاصة بقيمة 160 مليون دولار، وذلك لصالح أحد المشاريع الكبرى التي يملكها ويتنفذها البنك في سنغافورة، وهو عبارة عن مركز تجاري يعود زمن تأسيسه إلى الثمانينات عندما كان البنك مملوكة من قبل عائلة كلديري قبل أن تتحول ملكيته إلى حكومة دبي وعائلة العويس نتيجة عملية اندماج لعدد من المصارف للتعلمة آنذاك.

وسوف يتم تسويق السندات إلى مجموعة من كبار المستثمرين والمؤسسات، ويصل مردود الاستثمار السنوي عليها إلى 90 نقطة أساسية فوق سعر ليبور. ويبلغ معدل الاستثمار الأدنى للمستثمر نصف مليون دولار.

ويأتي هذا الإصدار في الوقت الذي تشهد السوق الإماراتية إصدار أول سند مصرفي مقيم بالدولار الإماراتي من قبل بنك أبوظبي الوطني بقيمة 350 مليون درهم إماراتي (حوالي 95 مليون دولار) لصالح الشركة (BMW US Capital Corporation) التابعة لـ «بي. إم. دبليو» الألمانية. ويعتبر هذا الإصدار جزءاً من برنامج الشركة الأم لرفع سيولتها عبر طرح إصدارات متوسطة الأجل بقيمة 5 مليارات دولار في أسواق متعددة. وقد اختيرت الإمارات لتكون السوق الوحيدة في المنطقة للمشاركة في هذه الإصدارات. وتم طرح السندات في 15 تشرين الثاني/نوفمبر، وتوزع للمستثمرين من بين بنك أبوظبي الوطني وبنك دبي الوطني (بضبة 43 في المئة) بينما اكتسب القطاع الخاص وبعض مؤسسات التأمين في باقي الإصدار. وتستحق السندات في خلال ثلاث سنوات، وتحمل كوربون بمعدل 6.71 بالمئة. ومن خلال إتفاقية إعادة شراء مباشرة (Swap Agreement)، يجري تحويل قيمة السندات إلى الدولار الأمريكي. وتعتبر هذه التطورات خطوة أولى لإنشاء سوق سندات في دولة الإمارات، في ظل غياب سوق سندات حكومية كما هو الحال في البلدان الخليجية الأخرى. وهي تأتي قبيل إنشاء بورصة رسمية لتداول الأسهم في كل من أبوظبي ودبي.

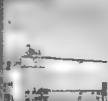
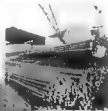
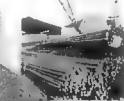
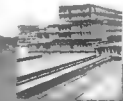
المحتويات

- 117 - خالد الدغغير، تدخل عالم البطاقات وعينها على الانترنت
- 120 - السعودي البريطاني، إنطلاقة جديدة في الخدمات الإستثمارية
- 122 - السعودي للإستثمار، استراتيجية جديدة في الفخو
- 124 - بنك الرياض والعالم 2000
- 126 - الصناعة للمصرفية الإسلامية أمام أزمة الرجمية
- 128 - لخيار المصارف

THE RIGHT CONNECTION

Al-Bawardi Company

.. One source for your complete needs. As one of the kingdom's industrial and trading organizations, we have always, over the years of business expertise, aimed to serve our clients promptly, courteously and efficiently - anywhere and anytime. No matter what your needs are Al-Bawardi is the right connection.



UB

UB

مبانى المصانع والحرمات

UB

UB

UB

المواد الكيميائية

UB

UB

UB

المواد الكيميائية

المواد الكيميائية

المواد الكيميائية

UB

UB

المواد الكيميائية

المواد الكيميائية

PO Box 112, Dammam 31411, Tel (03) 8344984 (10 lines), Fax (03) 8334122, Tlx 801318 SJ
Branches, Dammam - Al - Khobar - Jubail - Hafer Albatin - Hofuf - Riyadh - Buraydah - Jeddah

الصرف يبلغ عددها 82 جهازاً منتشرة في أنحاء المملكة وداخل فروع البنك، وهي مجهزة بأكثر قدر من العمليات المصرفية، علماً أن خدمات الصراف الآلي في المملكة وخارجها أصبحت معروفة ومن الصعب التمييز فيها. إلا أن التمييز الواضح في أقدية التوصيل لدينا يظهر في خدمة الهاتف المصرفي التي بدأناها العام 1994 وكنا أول البنوك السعودية في تقديم الخدمة متكاملة بما في ذلك خدمة التحويل النقدي داخل وخارج المملكة. فحبر اتصال واحد يمكن للعميل تحويل المبالغ من حسابه في البنك إلى حسابات خارجية، وهي خدمة ناسبت بشكل خاص العملاء كثيري الأسفار.

الإنترنت الخيار الأول

■ ما هي إمكانيات تطوير أقدية جديدة، عبر الإنترنت مثلاً؟

□ بالنسبة لنا، إذا خبرنا بين تطوير جهاز الصرف الآلي أو وسيلة اتصال أخرى (عبر شبكة الإنترنت مثلاً) فإننا نفضل الخيار الثاني، فجهاز الصرف الآلي وصل إلى مرحلة التشبع في التطوير خصوصاً في عمليات السحب والإستعلام، كما أن عمليات أخرى أضيفت إليه، كعمليات الإيداع النقدي لم تثبت نجاحها ربما لأسباب نفسية، حيث ما زال العميل يفضل إتمام هذه العملية عبر صراف فعلي في الفرع. إن المحاولات الجادة للإستغناء عن الفرع التقليدي بالذرع الإلكتروني، أوجهاز الصرف لم تلاق استحساناً في الغرب إلا في أماكن الإزدحام كالأسواق المغطاة مثلاً.

ولاشك في أن دخول المملكة عالم بطاقات الدفع الإلكتروني بداية التسعينات عبر الشبكة السعودية، والاستعمال التزايد لهذه البطاقات في تسديد المشتريات من السلع والخدمات، يشجع على تحول المجتمع السعودي إلى مجتمع أقل اعتماداً على النقد، وبالتالي يخفف الحاجة إلى إستعمالات آلات الصرف والذرع التقليدي لأغراض الإيداع أو الصرف على مدار الزمن. ثم لدينا الإنترنت بكل ما تعنيه من خيارات للعميل، وأما إستغلال بعد كما يجب حتى في المسارفات المالية. العمل لديه اليوم خيار التواصل مع المصرف من مكان إقامته بسهولة وأمان، وهنا يكمن مستقبل أقدية التوصيل. نحن نسعى لتطوير خدمات عبر الإنترنت بعد اكتمال تجهيز الشبكة وتحسين أداؤها وبشكل نستفيد فيه من



البنك السعودي الهولندي

الدغيشتر: ندخل عالم البطاقات وعيننا على خدمات الإنترنت

بعد سنوات عدة من التجهيز السليم لبنينه التحتية ولأنظمة المقايعة والمراقبة الفنية، يدخل البنك السعودي الهولندي مجال البطاقات الائتمانية، وهو بذلك يتم باقة خدمات الأفراد التقليدية لديه. وتأتي هذه الخطوة تتويجاً لنجاحات ملموسة حققها البنك في مجال استقطاب شرائح متعددة من العملاء مستفيداً من شبكة حديثة من الفروع وآلات الصرف وبرامج خدمات شخصية تتميز بالفائدة العملية والسرعة في الاستجابة للمطالبات.

وقد التحقت الاقتصاد والأعمال مساعد المدير العام لشؤون التسويق ومساندة المنتجات المصرفية في البنك السيد خالد الدغيشتر الذي سلط الضوء على إنجازات البنك في مجال الخدمات الشخصية، ونجاحه في جذب شرائح وأعدة من العملاء الأفراد عبر علاقته الوثيقة بالشركات والمؤسسات العاملة في المملكة.

أقدية التوصيل

■ ما هي إستراتيجية للتمتعة حالياً في شبكة التوصيل التابعة للبنك؟

□ شرعنا منذ سنوات عدة في تطوير أقدية التوصيل لدينا ودعمها بالتقنية اللازمة والمظهر المميز، وهي إستراتيجية أثبتت مردودها ونجاحها بشكل كبير. فمن ناحية الفروع، قمنا بعملية توسع مدروس وتوحيد

للشكل والتصميم منذ العام 1995 بحيث أصبح لدينا حالياً شبكة قوية مؤلفة من 38 فرعاً موحدة الشكل، وهو ما يلقى استحساناً لدى العملاء بحسب نتائج استبيانات أجريت مؤخراً. ونتبع حالياً خطة توسع في الأقسام التنسائية بدءاً بفرع المنطقة الوسطى فالشرقية ثم فروع المنطقة الغربية. أما بالنسبة للوسائل والأقدية الأخرى، فإن البنك يمتلك شبكة حديثة من آلات

مؤخراً بحيث أصبحنا في موقع الجوهزية لإطلاق تشكيلة جديدة من الخدمات. استهدفنا الأساسي حالياً في بطاقات الائتمان تلبية احتياجات عملائنا، أي الاكتفاء بقاعدتنا الحالية، وليس بالضرورة مزاحمة السوق واقتطاع حصة معينة. من هذا المنطلق نهدف أن يصل عدد البطاقات المصدرة إلى 40.000 بطاقة خلال أربع سنوات، وهذا رقم واقعي.

ونستطيع أن ندور الآن أن باقة خدمات الائتمان الشخصية لدينا قد اكتملت بوجود بطاقات الائتمان. فبرامج القروض والتسهيلات الشخصية التي نقدمها متنوعة وتناصب شرائع مختلفة من العملاء، مثل برنامج القروض (Loan Link) وقروض السيارات (Auto Link) الذي نتعاون من خلاله مع أهم وكلاء السيارات بالملكة، والتسهيلات المرتبطة بالراتب (Cash Link) الذي يدخل الموظف للحصول على سلفة تصل إلى قيمة الراتب المحوّل إلى حسابه بالحالات الطارئة.

صرف الرواتب

■ يستعمل البنك السعودي الهولندي على حصة كبيرة من خدمات صرف الرواتب، ما الذي يميّز البنك في هذا المجال؟
□ لدينا شريحة واسعة من عملاء صرف الرواتب يحكم علاقتنا القوية بكبرى المؤسسات العاملة في المملكة. فاليك بقوم بصرف الرواتب شهرياً لأكثر من 170 شركة ومؤسسة يزيد عددهم عن 45 ألف موظف، فيما يبلغ معدل الرواتب المصروفة شهرياً نحو 150 مليون ريال. ولا شك في أن دخولنا المبكر في هذا النشاط قد ضمن لنا موقعاً بين كبار مقدمي الخدمة في الوقت الذي بدأت وزارة المالية والإقتصاد الوطني بحك مؤسسات القطاع العام على صرف رواتب موظفيها في حسابات شخصية في البنوك المحلية عبر نظام «سريع» للتحويلات. فمعد خمس سنوات بدأتنا بتقديم هذه الخدمة إلى كبرى المؤسسات التي تتعامل مع البنك عبر برنامج طوره البنك لهذا الغرض، وهو اليوم برنامج متكامل ومتقدم، حيث يتم نقل المعلومات عن طريق الأقراص المدمجة أو اللوهم. فلا حاجة بعد الآن إلى المعاملات الورقية في نقل المعلومات، بل تستطيع المؤسسات الحكومية والخاصة الإلتباط مباشرة بالبنك وتحديث معلومات المستفيدين من الخدمة بشكل مستمر. إن ما يميّز البنك في مجال صرف

فواتير العمل عن تلك الشخصية. أما للنتج الآخر في جعة البطاقات لدينا، والذي يمثل قصة نجاح لدى البنك، فهو بطاقة فيزا تراهل (VTM) التي بدأتنا في إصدارها في تشرين الأول/أكتوبر العام 1997 وتلقى الآن رواجاً كبيراً. وتخدم هذه البطاقة شريحة المسافرين حيث يستطيع العميل شراء بطاقة أو أكثر محملة بالنقد ويمكن استعمالها في معظم دول العالم من خلال أجهزة الصرف الآلي التي تحمل شعار VISA. وقد لاقت البطاقة قبولاً واسعاً نظراً إلى مزاياها العملية وسهولة استعمالها، والأمان الذي تمنحه لحاملها. وخلال عامين من بدء تقديم هذه الخدمة أصدرنا ما يزيد عن 2500 بطاقة، ولأحظنا أن العميل يركز شراءها وهو مؤثر على مدى قبولها ورواجها.

بطاقة الكترون

■ ألا ترون أن طرح خدمات بطاقات الائتمان جاء متأخراً خصوصاً أن بنوكاً أخرى قد سيطرت فعلاً على حصص كبيرة في هذه السوق؟
□ لقد تأخرنا فعلاً في إطلاق خدمة بطاقات الائتمان، لكننا اعتمدنا في السنوات الأخيرة على بطاقة الكترون لسد العجز في باقة الخدمات الشخصية في غياب بطاقة الائتمان. كانت أولوياتنا سابقاً مركزة على تطوير البنية التحتية لإطلاق البطاقات والخدمات الشخصية الأخرى بطريقة سليمة لا تشوبها المشاكل، وهو ما تحقق لنا

تجارب ناجحة سبقتنا من دون الاستغناء عن الفرع أو ألكة الصرف، ولكن عبر إعادة تحديد أدوار كل قناة من قنوات التوصيل.

«المنتج الفريد»

■ كيف تقيّمون نشاط البنك في البطاقات، خصوصاً أنكم طرحتم مؤخراً خدمة بطاقات الائتمان؟
□ نسمي في البنك السعودي الهولندي إلى تقديم الخدمة العملية التي يمكن أن تلبية حاجة العميل على أتم وجه، وليس بالضرورة الدخول في خدمات عالية التقنية، ولكنها معقدة من وجهة نظر العميل. فبطاقة الكترون التي نقدمها تتبع الحسم المباشر من حساب العميل داخل وخارج المملكة وهي بطاقة سحب نقدي في الوقت نفسه، وهي بطاقة موحدة للمعايير لدى كل البنوك، توفر أعلى مبلغ للسحب النقدي خارج للملكة وتسديد قيمة المشتريات.

وحصل بطاقة الائتمان التي طورناها مؤخراً تحت مسمى «النتج الفريد» تميزاً من نواح عدة. فاستعمال البطاقة يدخل حاملها تحتج نقاط حسب قيمة المشتريات، وهذه تستعمل بقسائم شراء من متاجر ومكاتب خدمات، ما يمنح العميل قيمة مقابل مشترياته. أما تصميمها فمميز، ويمكن للعميل استصدار بطاقتين، واحدة خاصة بطلبات الأعمال والأخرى تكتص بالنفقات الشخصية. وتساهم هذه البيزة التي ينفرد فيها البنك، في تخليص نفقات العميل وفصل



المواصفات العالية الموحدة (EMV) للبطاقة حتى العام 2005، ونحن سنبدأ بتطبيق هذه المواصفات ابتداءً من منتصف العام المقبل. إلا أن توحيد المعايير لا يلغي إمكانية تحميل البطاقة مزايا خاصة بالبنك الذي يصدرها، مثل برامج الولاء والمكافآت المرتبطة بتكرار استعمال البطاقة. فنحن نستطيع، مثلاً، ربط برنامج الولاء الناجم لدينا (برسواتينك) بالبطاقة مستقبلاً، خصوصاً لحاملي البطاقة ذوي اللامعة العالية. وقد أثبت هذا البرنامج، بعد أربع سنوات من إطلاقه، نجاحه في استقطاب كبار العملاء والمحافظة على قسم كبير من الودائع عبر مكافآت قيمة وذات مردود مالي على العميل. وقد تم حتى الآن صرف أكثر من 10 ملايين ريال من الهدايا منها 49 سيارة، ما يجعل من برسواتينك أكثر البرامج الموجهة للعميلة الخاصة من العملاء جاذبية ومردوداً.

إلى اختزالها كل بطاقات الدفع المعروفة بحيث سيؤدي استعمالها، نظرياً، إلى اختفاء النقد الفعلي. فالبطاقة الذكية مصممة أساساً لتنفيذ عمليات شراء كثيرة ذات قيم صغيرة، وهي بذلك تحقق مبدأ النقد الإلكتروني. ومثل أي منتج بمواصفات إلكترونية دقيقة، تحتاج البطاقة الذكية إلى بنية تحتية وضوابط أمنية عالية. وقد بدأت مؤسسة النقد بوضع هذه الضوابط على البنوك الراغبة في إطلاق البطاقة، بحيث تخضع هذه الخطوة إلى تجارب عديدة وتكون البطاقة عاملة داخل وخارج المملكة وبمواصفات عالمية موحدة.

إنّ بفضل في الوقت الراهن القيام بما يتوجب علينا من التجهيز والاستعداد الفني بحيث تكون البطاقة التي تصدرها مقبولة محلياً ودولياً وذات مزايا عملية للعميل. وأمام البنوك وقت كافٍ للتطبيق مع

الرواتب الإقبال الشديد من قبل الموظفين على فتح حساباتهم الشخصية لدى البنك، علماً أنهم يتمتعون بحرية فتح حساباتهم في بنوك أخرى حتى ولو كانت المؤسسة أو الشركة التي يعملون بها تتعامل معنا ونعتبر ذلك شهادة ثقة بخدمات البنك العملية التي تناسب هذه الشريحة الواسعة من العملاء، خصوصاً ذوي اللامعة العينة الذين يستطيعون الاستفادة من باقة الخدمات الشخصية السعة التي توفرها.

البطاقة الذكية

■ يكبر الحديث حالياً عن البطاقة الذكية وإمكانية توفيرها في المملكة. أين يقف البنك من هذه التطورات؟

□ نحن ننظر باهتمام إلى إمكانيات تطور البطاقة الذكية والتي ستكون محملة بأكبر عدد من المعلومات حول العميل إضافة



افحصنا الخدمة السباحية





البنك السعودي البريطاني إنطلاقة جديدة في الخدمات الإستثمارية



ياسر جمالي

ملياري ريال)، وهو رقم قياسي نظراً إلى أن نشاط البنك فعلياً في إطلاق الصناديق، لا يتعدى عمره بضعة سنوات. «نرى في ذلك حافزاً لإطلاق المزيد من الصناديق المدروسة خصوصاً في مجال الأسهم الدولية للحمة والمقبولة شرعياً».

ومما يعزز موقع البنك في مجال خدمات الاستثمار الشخصية، ريادته في خدمات الوساطة المحلية، والتي حافظ فيها على الموقع الأول من حيث حجم التعامل خلال الفترة 1992 - 1997 بين البنوك السعودية، وبعد حالياً في طليعة البنوك في توفيرها إلى جمهور واسع من المستثمرين. وتدعم المجموعة خدمات الاستثمار المحلي بوحدة تحليل تنشر تقريراً أسبوعياً لأوضاع السوق وتطرح مؤشراً خاصاً بالبنك السعودي البريطاني، وهي خطوة متقدمة تساهم في تأمين حلقة ضائعة في عملية الاستثمار المحلي، فيما تعكف باستمرار على تحديث التقنيات الخاصة بالتعامل بالأسهم المحلية عبر نظام «eSIS NET» الذي تطوره مؤسسة النقد العربي السعودي باستثمار. وعبر الشراكة الوطيدة مع مجموعة HSBC المصرفية، يوفر البنك خدمة الوساطة الدولية، حيث يدخل المستثمرون إلى الأسواق المالية العالمية من خلال شاشات العرض الحديثة وخطوط الاتصال المباشرة التي تتيح لهم تداول آتياً لأوراق المالية.

كفاءة الخدمات الخاصة

وتقع شريحة كبار العملاء في صميم استراتيجية للتوسع والتركيز لدى البنك، وهي الشريحة التي يخصص عليها الاهتمام لملامحه العالية ومخاطباتها الاستثمارية والمصرفية المميزة. وقد جاء إغلاق الشركة السعودية البريطانية لإدارة الاستثمارات في جنيف، التابعة سابقاً للبنك، ضمن خطة المجموعة لتحسين أداء خدماتها الموجهة إلى هذه الشريحة ولترشيد عملياتها لاستغلال موارد البنك الفنية والبشرية بطريقة أكثر. وهنا يبرز دور الشريك

بأفة متكاملة من الخيارات المحلية والدولية، واقتطاع حصة مناسبة من سوق الصناديق للشركة التي تشهد توسعاً ملحوظاً. فغير حملة شاملة ومدروسة، أطلقت المجموعة خمسة عشر صندوقاً متخصصاً في العملات والأسهم والسندات المحلية والدولية والنراحة الشرعية. وروعي في إطلاق هذه الباقة من الصناديق، اعتبارات عدة أهمها جودة الصناديق من حيث ارتباطها بمؤشرات دولية، وتنوعها بحسب المخاطر والعوائد المتوقعة، وجاذبيتها في أوساط المستثمرين ذوي التوجهات الشرعية. إن نجاحنا في مجموعة الصناديق يعود إلى المعاملة الصادقة التي أنعمها في إطلاقها من حيث التوزيع للناس لأدوات الاستثمار المتنازعة، واستهدافات طبقية متوسطة من المستثمرين والإعتماد على شبكة توزيع وتسويق متماسكة، حسب قول السيد ياسر جمالي، مدير عام مجموعة الاستثمارات المصرفية. ويشير جمالي إلى الموقع المتقدم الذي تحتله صناديق البريطاني حالياً من حيث الحجم الإجمالي للأصول المستثمرة فيها (أكثر من

بعد مرور عامين على عملية إعادة الإطلاق المدروسة لمجموعة الاستثمارات المصرفية التابعة للبنك السعودي البريطاني، كانت المجموعة على موعد مع القائل على مشارف العام 2000، والبروز كإحدى أهم مجموعات العمل داخل البنك، وعلى مستوى البنوك السعودية كافة، فقد أسفرت جهود إعادة التنظيم وإطلاق الخدمات الاستثمارية عالية الجودة والتسويق الجيد لها، عن فوز البنك بجوائز أفضل مدير صناديق استثمار محلية لمدة سنة وثلاث سنوات، وذلك ضمن فعاليات ندوة الاستثمار (أيلول/سبتمبر 1999) التي تنظمها سنوياً البنوك السعودية بالتعاون مع المعهد المصرفي.

وتأتي هذه الجوائز كمؤشر على التطورات الإيجابية في المجموعة، والتي أطلقت استراتيجية واضحة منذ إعادة هيكلتها، تتسمو حول توسيع باقتها من الخدمات الاستثمارية الشخصية وتلك التي تستهدف قطاع الشركات لتحقيق مبدأ التكاملية في تلك الخدمات. وتعتمد المجموعة في هذه الجهود على تواجد البنك السعودي البريطاني في السوق المحلية عبر شبكة متنازعة من الفروع تصل إلى 81 فرعاً و14 قسماً خاصاً بالسندات، وأربعة لخدمات الاستثمار في كسل من الرياض وجدة والخبر والدمام، يضاف إليها قبل نهاية العام مركزاً استثماراً في كل من أهد والقطيف. ويديم خدمات المجموعة على الصعيد العالمي شبكة مجموعة HSBC المصرفية (الشريك الأجنبي في البنك) والتي تتواجد في للنطقة العربية بكثافة، وتتشرع عالمياً في 79 بلداً ومقاطعة، وتعد ثالث أكبر مجموعة مصرفية في العالم حسب ترتيب مجلة The Banker مؤخرًا.

خدمات الاستثمار: بأفة متكاملة

تعتبر عملية إعادة الإطلاق الناجحة لصناديق الاستثمار الخطوة الأولى في سعي إدارة المجموعة لدفع مستوى أعمالها إلى أفق جديد تتميز فيه بقدراتها على توفير



جيمالي يافى جائزة لنموذج المصرفي

والمعمودي في سوق مازالت تفتقر إلى أسواق مالية حقيقية ، وفي وقت بدأت الإصلاحات الاقتصادية تشجع على تغييرات واسعة في أوساط المؤسسات شبه الحكومية . وكان البنك قد ساهم في السنوات الأخيرة في تمويل كبرى المشاريع الحيوية في المملكة عبر الدخول في ترتيب وإدارة قروضها للشركة (أنظر الجدول المرفق).

ويضيف البنك بعداً جديداً في الخدمات التمويلية والاستثمارية لقطاع الشركات المتوسطة والصغيرة من خلال نشاط مجموعة الاستثمارات المصرفية في مجال التمويل المركب ، وطرح الإصدارات ، ومساعدة تلك الشركات التي تواجه مشاكل في سيولتها في إعادة ترتيب أوضاعها المالية . «ستراييجيتا» تقوم على مبدأ تكامل الخدمات للشركات ومرافقتها في كل مرحلة من مراحل نشاطها، حسب جمالي الذي يؤكد انخراط البنك في عدة عمليات مشروعة متقدمة مع عملاء الشركات المحلية ، والشركات العالمية المتواجدة في المملكة . ولا شك في أن هذه الاستراتيجية تثبت صحتها حالياً في السوق السعودية مع ارتفاع عدد الشركات المطلوبة لخدماته للشورة ، ويدخل المملكة عصرًا اقتصادياً تنافسياً يستحتاج معه المؤسسات العاملة في السوق المحلي إلى خدمات ذات قيمة مضافة تواكب نموها وتسهل دخولها إلى الأسواق المالية. ■

الأجنبي، مجموعة HSBC المصرفية، والتي يمكنها تصميم المحافظ الاستثمارية الدولية حسب الطلب لعدد متزايد من كبار العملاء، وتستطيع مكانتها العالية توفير إمكانات مصرفية سويسرية . هذه الخطوات تمنحنا القدرة على التركيز على أنشطتنا المحلية والتوسع في خدمات متميزة مثل طرح الاصدارات الجديدة على المستوى الخليجي ولعب دور البنك الوصي للمستثمرين الدوليين الراغبين في الاستثمار في أدوات الدين والاستثمار المحلية في المستقبل القريب، حسب جمالي، الذي يشير إلى الدور المهم الذي يلعبه فرع البنك في لندن في خدمة كبار العملاء من الأفراد والشركات ذوي التعاملات الخارجية للشعبة.

الابتكار في الحلول المالية

تقف المجموعة على مشارف مرحلة جديدة من التوسع والنمو في خدمات الاستثمار والتمويل والمشورة المالية للشركات مستفيدة من تراكم الخبرة لديها في ظل النتائج الحاصل في السوق المحلية نحو إعادة هيكلة المؤسسات في القطاعين العام والخاص بخاصة توسيع رقعة العمل وتحسين الأداء . وقد لعبت المجموعة منذ العام 1994 دوراً أساسياً في تطوير الأسواق المالية المحلية حيث أشرفت على أول إصدار لسندات حكومية عائمة العملة بالدولار الأميركي، وهذه تجاوزت قيمتها



العميلة	القيمة الإجمالية (بملايين الدولارات)	دور البنك
سندات العمولة العائمة (FRNs-1)	272	لرئب الوحيد
سندات العمولة العائمة (FRNs-2)	280	لرئب الوحيد
سككو-الوسطى/ اللحظة التاسعة	75	لرئب الوحيد
ينبت	2206	مرئب
كهيا	720	مرئب
صدف	700	مرئب
شركة الاتصالات السعودية	600	مرئب
ابن رشد	850	مستشار مالي/مرئب
سامرف	350	مرئب أول
ارامكو السعودية	2000	مرئب رئيسي
ارامكو السعودية	2600	مرئب رئيسي

البنك السعودي للإستثمار: ستراتيجية جديدة في النمو



سعود المصالح



المكثور عبد العزيز المصالح

في بث إشارات مشجعة للإستثمار الأجنبي للدخول في مشاريع مماثلة، ويضع المملكة في تصنيف السوق للصاعدة ذات المؤشرات الإستثمارية الجديدة.

ويأمل البنك من خلال هذه الشركة، التي سيديرها فريق مفرس من مجموعة أوريكس، أن يعقّق علاقاته بالشريحة القوسية من الشركات التي يمول مشاريعها، حيث ستقدم الشركة تلك المشاريع بعددات الإنشاء والصيانة وتجهيز الكاتبات المؤجرة. وتتناسب هذه الخدمات كذلك شريحة الشركات الصغيرة التي قد تفضل إستئجار المعدات على إمتلاكها في أنشطتها المختلفة، ما سيغذي إلى إجتذاب البنك لشريحة جديدة من العملاء من خلال نشاط التأجير. وسيستوقف نجاح الشركة في تحقيق هذه الأهداف على قدرة إدارتها الفنية في تطوير هذه السوق الجديدة نسبياً، علماً أن بنوكاً أخرى ذات إرتباطات عالية، مثل البنك السعودي الأمريكي، تسعى حالياً إلى المنافسة في هذا المجال. وتعتبر أوريكس في مقدمة الشركات العالمية المتخصصة في مجال التأجير، وتغطي نشاطاتها 23 بلداً.

دخول البنك السعودي للإستثمار مرحلة نوعية من التوسع في الأونة الأخيرة عبر تحالفين إستراتيجيين سيكون لهما أثر كبير في توسيع دائرة نشاطه في السوق السعودية، حيث أسس أول شركة من نوعها في المملكة تختص بنشاط التأجير بمشاركة كل من مجموعة أوريكس (ORIX) اليابانية ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) ومجموعة مستثمرين سعوديين، في الوقت الذي دخل مناصفة في ملكية أمريكان إكسپرس السعودية المحدودة - إلى جانب شركة أمريكان إكسپرس - الشرق الأوسط، مقرها البحرين، والمسؤولة عن نشاط بطاقات أمريكان إكسپرس في دول المنطقة.

وتكتسب الطولان أهمية خاصة بالنسبة للبنك حيث جاءت في فترتين متتابعين ما يشير إلى دخوله مرحلة توسع إستراتيجي لأعماله بشكل مكثف عبر تحالفات خارجية وتمكّن لشراكات قائمة من العملاء الجدد في فترة تشهد السوق المصرفية السعودية اتساع الهوة بين اللاعبين الكبار والمصارف الصغيرة التي ينشئ البنك تحت لوائها. وتدخل الخطرتان في سياق دعم البنك لأنشطته التقليدية، من جهة، واستقطاب شرائح جديدة من العملاء في قطاعي الشركات وكبار العملاء من الأفراد علماً أن البنك يركّز على خدمات الشركات المتوسطة والوساطة المحلية والدولية.

وتتخصص أوريكس السعودية للتأجير، التي يبلغ رأس مالها 200 مليون ريال (53 مليون دولار) ويساهم البنك فيها بحصة 30 في المئة، في تأجير المعدات، حيث إختلط مفهوم هذا النشاط سابقاً بعمليات البيع بالتقسيط أو التأجير الممتد بالتمتلك، وعادة ما إقتصرت على المواد والسلع الإستهلاكية. ويأتي إنشاء الشركة بمباركة من السلطات المالية والتفنية (وزارة المالية

البنك السعودي للإستثمار

	نسبة النمو	1997	1998
حقوق المساهمين*		1,370	1,515
الموجودات*		10,626	12,680
الودائع*		7,360	8,571
الأرباح*		157	230
العائد على متوسط الموجودات		1.53	1.98
العائد على متوسط حقوق المساهمين		11.87	15.97
* بملايين الريالات السعودية			



إختبر مفهومًا جديدًا من الخدمات الفندقية...
أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية
السعودية

تتفق ميركيور البستان هو أول فندق "بوتيك" في المملكة العربية السعودية. إن هذا الفندق الفريد يقدم مفهوماً عصرياً وجديداً من الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى الغربي مع التركيز على خصوصية الخدمة وتلبية المتطلبات والرعاية بطريقة مميزة



ويؤرض البنك السعودي للإستثمار في هاتين الخطوتين حواجز التوسع في الأنشطة الخدمية والتي يرفضها حجم البنك في غياب أية توسيع مصادر تمويله وسئلته بشكل جنون. وتامل أدواته أن تخزل مراحل النموذج من تحالفات ستراتيجية وإحتجاب شركاء مهنيين لتعزيز أنشطته من نون التأثير على نشاطه المصرفي التقليدي الذي ضمن له الآن توسع نسبي جديدة من النمو والوجدية. إلا أن توسع في نشاط الأفران قد يفرغ من عليه مستلزمات لوجيستية ستدفع أكلاف التشغيل لديه ناهيك عن مخاطر الدخول في الإشتغال للأفران، ما قد يؤثر سلباً على ربحيته في المدى القصير. إلا أن التحالفات الجديدة سيكون مردودها أكثر وضوحاً مستقبلاً خصوصاً في رفع رصيده ومكانته بين البنوك، وفي تعزيز قدرته على المنافسة محلياً وتوسيع رقعة نشاطاته في الوقت نفسه.

بنك الرياض والعام 2000 الدخول إلى القرن المقبل بثقة واطمئنان



العمل كالمعتاد في الفروع بعد الانتقال إلى القرن الجديد

من الأجهزة التي تستخدم رقائق إلكترونية داخلها. ويضيف ويسترن الأنظمة التي تمت موافقتها مع متطلبات العام 2000 تضمنت 27 نظاماً أساسياً وأكثر من 90 نظاماً ثانوياً، وهذا ما تطلب مراجعة وإصلاح أكثر من 20 مليوناً من السطور البرمجية المشفرة. وللتأكد من فعالية عملية إصلاح هذه الأنظمة، وكيفية عملها بعد حلول العام 2000، عمل البنك على إخضاعها لإختبارات متكررة، وأعطت نتائج هذه الاختبارات البنك فكرة واضحة عن كيفية قيام الأنظمة والأجهزة بأداء عملها عند الانتقال إلى القرن الجديد.

وشارك بنك الرياض بكافة الاختبارات التي تمت بين المصارف السعودية على مختلف الأنظمة الأساسية مثل الشبكة السعودية للمدفوعات التي يعمل في نظامها الآلاف من أجهزة الصرف الآلي ونقاط البيع، وعلى النظام السعودي للتحويلات السريعة (سريع) والنظام الآلي لمعلومات الأسهم ونظام المقاصة الآلي.

ولم تقتصر مشاركة البنك على الاختبارات للحل بل تعدتها إلى المشاركة في الاختبارات الدولية على أنظمة المدفوعات المختلفة مثل «سويفت» و«فيزا»

ومنذ البداية كانت جهود فريق مشروع العام 2000 في بنك الرياض منصبة على الوصول إلى وضع عالٍ من الاستعداد تسمح للبنك بالعمل كالمعتاد وتقديم خدماته للعملاء على أفضل وجه عند الانتقال من العام 1999 إلى العام 2000 والفترة التي ستلي عملية التحول هذه.

ويقول هاري ويسترن مدير مشروع العام 2000 في بنك الرياض أن البنك قام بإصلاح واختبار كافة الأنظمة للتأثر بمشكلة العام 2000 بعد القيام بخصص كامل لكل ما لديه من أنظمة معلوماتية وأجهزة كمبيوتر وغيرها

قام البنك بإصلاح واختبار كافة أنظمته المتأثرة بمشكلة العام 2000

خطة مفضلة لضمان الاستثمار في خدمة العملاء

يدخل بنك الرياض الألفية الثالثة بثقة وتفاؤل مستنداً على خلفية مركز مالي متين وحصة رئيسية في السوق المصرفية السعودية وأنظمة معلوماتية متطورة إضافة إلى خطط طموحة للتوسع.

ولقد بدأ بنك الرياض بالتصدي لمشكلة العام 2000 منذ العام 1997 وفق خطة شاملة وضعها فريق من المختصين وإشراف مباشر من الإدارة العليا للبنك وبالتنسيق مع مؤسسة النقد العربي السعودي، وركزت الخطة على معالجة كافة الأجهزة والبرامج وأنظمة تقنية المعلومات الرئيسية منها والفرعية وعلى الحاسبات الشخصية وأدوات التشغيل والموردين المهمين للبنك ونقاط الاتصال الجيوبية الأخرى.

جاءت جهود بنك الرياض لتأمين التوافق مع العام 2000 في إطار الخطة العامة التي وضعتها وأشراف على تنفيذها مؤسسة النقد العربي السعودي بمشاركة كافة المصارف السعودية. وانطلقت هذه الخطة في العام 1997 بإشراء فريق عمل التوافق لعام 2000 الذي وضع معايير صارمة وجدول زمني محدد للإلتزام به من المصارف. وانهت عن هذا الفريق ثلاث مجموعات عمل هي: مجموعة عمل الاختبارات ومجموعة عمل التخطيط واللجنة الفرعية للعلاقات العامة والإعلام.

ومع اقتراب الموعد الحاسم لحلول العام 2000، تعتبر للمملكة العربية السعودية، والقطاع المصرفي السعودي، بالتحديد، في وضع مماثل لبلدان متقدمة مثل ألمانيا واليابان في مستوى الاستعداد لمواجهة مشكلة العام 2000 وفق ما أكدته تقرير «مجموعة التنسيق الدولية للعام 2000» التي خصت للمملكة بأعلى درجات التصنيف التي تمنحها لدى الاستعداد والتجهيز لتخطي هذه المشكلة. كذلك تؤه تقرير مؤسسة «غارنبدو» الدولية المتخصصة في البحوث والاستشارات المعلوماتية بمستوى الاستعداد الذي وصل إليه القطاع المصرفي السعودي.

ولم يكتفِ بنك الرياض بتأمين توافقية أنظمتهم للعام 2000 بل عمل على توعية عملائه حول آثار المشكلة، وحثهم على ضرورة التصدي لها وعلى الوقوف على خطتهم في هذا الصدد. وبعد تقويم جهود عملائه الرئيسيين في مواجهة مشكلة العام 2000، شكّل البنك ما رآه مناسباً من الاحتياطات لتغطية أية مخاطر قد تنجم عن احتمال تعرض بعض هؤلاء العملاء لمشاكل مؤقتة من عدم توافق أنظمتهم مع متطلبات العام 2000.

من المواضيع أن بنك الرياض كرّس جهوداً كبيرة لحل مشكلة انتقال أنظمة وأجهزة الكمبيوتر إلى العام 2000، وبإثباتي حماية مدخرات عملائه ومصارفهم، وتأمين استمرار العمل كالمعتاد في كافة مكاتبه وفروعه. وقادت الإدارة العليا للبنك هذه الجهود التي نفذها فريق يضم أكثر من 15 خبيراً و 25 منسقاً على مدى (أكثر من عامين). وجاءت ثمرات هذه الجهود تحقيق التوافق مع متطلبات العام 2000 في كافة أجهزة وأنظمة البنك، ووضع خطة طوارئ مفصلة تضمن استمرارية العمل وتقديم الخدمات للعملاء.

وبذلك يدخل بنك الرياض إلى القرن اللقب بلقاة كاملة وعزم واضح على النمو وتكريس موقعه الريادي في السوق السعودية.



خدماته للعملاء من دون مواجهة مشاكل

وتضمنت استعدادات البنك للانتقال إلى العام 2000 تخزين كميات إضافية من المواد المكتبية والمقويات الضرورية للاستمرار في العمل في حال تخلف بعض الموردين عن الالتزام بجدول التسليم المعتاد، وزود البنك مركزه الرئيسي وفروعه بمولدات كهرباء. كذلك أنشأ البنك مركز تحكم للعام 2000 مزود بأنظمة اتصالات بعيدة عبر الأقمار الاصطناعية تتيح له القيام بالعمليات الدولية.

وهـ ماستركارد، وديويتا، وويلومير، و«بريدج»، كذلك شارك البنك في شهر حزيران/يونيو الماضي في برنامج الاختيار العالمي لأنظمة الدفعات العالمية لدى 300 مصرف حول العالم حيث قام بالتسويق في اختبارات مع مصارف كبيرة في ألمانيا وبريطانيا وإيطاليا.

ووضع فريق مشروع العام 2000 الذي تشرف عليه الإدارة العليا للبنك مباشرة، خطة طوارئ مفصلة، وتعمل هذه الخطة على مستويين: المستوى الأول هو خطة طوارئ خاصة بالإدارات، أما المستوى الثاني فهو خطة طوارئ العام 2000 الخاصة



لقطات

- تضم اللجنة التوجيهية لمشروع العام 2000 كافة أعضاء الإدارة العليا في بنك الرياض بمن فيهم الرئيس التنفيذي، وتجتمع هذه اللجنة أسبوعياً لمتابعة سير العمل، في حين يضم فريق المشروع 15 خبيراً و 25 منسقاً لخلاف القطاعات في البنك.
- بالنسبة إلى بنك الرياض فإن كلمة متوافق مع العام 2000 تعني أن النظام المعني متوافق حسب المعايير التي أعدها معهد القاييس البريطاني وهي ما تسمى BSI DISC PD 2000.
- مزم المشروع يسبق مراحل هي: التوعية بالمشكلة، الحصر والتقديم، وضع خطة عمل تشمل الإصلاح والتغيير والإستغناء عن الأنظمة القديمة أو استبدالها، الاختبار ثم التشغيل ووضع خطة الطوارئ.
- تضمنت جهود التوعية التي قام بها بنك الرياض إعداد شريط فيديو عن مشكلة العام 2000 وتوزيعه على مختلف الفروع والإدارات، إصدار نشرة إعلامية شهرية تحت اسم «العام 2000» لإحاطة الموظفين بكافة التطورات اللاحقة لمشروع العام 2000، إصدار عدد خاص من مجلة أسرة بنك الرياض عن مشكلة العام 2000. هذا بالإضافة إلى عقد دورات تدريبية للموظفين وإنشاء موقع على شبكة الإنترنت عن مشروع البنك للعام 2000 وتزويد العملاء بمعلومات متواصلة عن المشكلة.

الصناعة المصرفية الإسلامية أمام أزمة المرجعية



سلطان الأردن



الوزير عبد الله بن عبد الصالح

الأجل في معظمها.
— نقص جمعيتها من المنتجات الشرعية
المقبولة لدى جميع المؤسسات المالية
الإسلامية.

ولم يخطئ المحافظ أن ينبئ إلى التحدي
الذي تتخذه الانترنيت لكل من البنوك
الإسلامية (خصوصاً في تحويل أنظار
المستثمرين إلى فرص الاستثمار العالمية
للمباشرة عبر الشبكة) وواضح الأنظمة
والتشريعات المصرفية، بشكل عام، في
الدول الإسلامية، الذين يلزمهم متابعة دقيقة
لتطورات المبادرات المالية عبر الأثير. وقد
انطلق الدكتور هنري عزام، كبير
الاقتصاديين والعضو المنتدب لمجموعة
الشرق الأوسط للاستثمار، في كلمته أمام
الملتقى من حيث انتهى المحافظ السعودي،
حيث ركز على التطورات الهائلة في الصناعة
المصرفية الأميركية، التي تقود توجهاتها
العمل المصرفي العالمي، «مئة في المئة من
البنوك الأميركية لديها مواقع على
الانترنت... والعديد منها يطرح سندات عبر
الشبكة، حسب عزام، الذي أشار أيضاً إلى
أن عملاء البنوك الأميركية يفضلون الأئنة
المباشرة، ما يعطي الانترنيت ميزة تنافسية
مالية مقارنة بالأئنة الأخرى، ويخفض
بالتالي من أكلاف التمويل بشكل كبير. إذا
في ظل العولمة المصرفية التي تفرضها
الانترنيت ومنظمة التجارة الدولية، يلزم
البنوك الإسلامية، حسب عزام، مراكمة
(Brands)، وليس فقط منتجات مصرفية،
لكي تنافس في لعبة جديدة أبرز ملامحها
اختفاء دور السوق المالية المحلية... شكراً
على الانترنيت.

ومع توافق معظم المؤرخين على
تحديات هذه الصناعة، الجديدة نسبياً مع
أقل من 30 عاماً من الخبرة، سعى المتحدون
إلى تسليط الضوء على الفجوات والخلل
الناسية، كل حسب توجهه. فاستحدث
مدير عام شركة المستثمر الدولي الكويتية،
للخصخصة في الحلول التمويلية
والاستثمارية ذات الصبغة الشرعية، يرى أن
حواجز تطوير الحلول المصرفية الإسلامية
داخل الأسواق المحلية (الإسلامية) أكبر
بكثير من حواجز تطوير هذه الصناعة خارج
هذا النطاق. فسأطرح الأوراق المالية
الإسلامية ما تزال حلقة مفقودة وفجوة
رئيسية في هذه الصناعة، نظراً إلى عدم
توافق اللجان الشرعية المختلفة — والتي
تتمثل بالشعوب الرئيسية لعمل المصارف

دولاً خلال هذه الفترة ليعزز دور هذه
الصناعة في تطوير أدوات مالية جديدة على
مستوى الخليج، ولتقود العمل المصرفي
الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة
بشكل خاص. كما انعقد المؤتمر في وقت
بدأت تتشكل ملامح قنوات الاستثمار
الفضلة لدى الفالية العظمى من عملاء هذه
الصناعة، وهي تحديداً الصناديق
الاستثمارية المشتركة في الأسهم العالمية،
وذلك في غياب أدوات قصيرة الأجل من
ناحية، وفسفت فرص الاستثمار في
الأسواق العربية والإسلامية، من ناحية
أخرى.

ولعل خير ما يختصر «مازق» البنوك
الإسلامية حالياً، وهي التي تشهد نمواً
سنوياً في مستوى الأداء فيها بما لا يقل
عن 10 في المئة، ما قاله محافظ البنك المركزي
الإماراتي، سلطان السويدي، في خطابه
أمام الملتقى عندما ركز على تحيين يواجهان
هذه الصناعة.

— حاجتها الماسة إلى منتجات مصرفية
قصيرة الأجل قابلة تمويلها قصيرة

هل تكون الصناعة المصرفية الإسلامية
مدخل العرب إلى الأسواق المالية
العالمية؟ وماذا يتخلص هذه الصناعة حتى
تكون على مستوى التطورات في الوقت الذي
يزداد الطلب على تعاملاتها وتبطل وتيرة
تطوير منتجاتها بما يتناسب وطبيعة مصادر
تمويلها؟

هذه الأسئلة وغيرها من الشؤون
الخاصة بالتعامل المصرفي الشرعي كانت
حاضرة في اللقطة المصرفية والمالية
الإسلامية السادس الذي عقد في أبو ظبي
بين 13 و14 تشرين الثاني/نوفمبر برعاية
بنك أبو ظبي الإسلامي، وتنظيم شركة
أنفو سنتر انترناشيونال (Info Center International)

ولا شك في أن تنظيم هذا المؤتمر الذي
أصبح مؤسسة قائمة بذاتها، جاء على وقع
تطورات ذات صلة حصلت في الفترة الممتدة
بين منتصف العام 1997 واليوم، فقد جاء
تأسيس بنك أبو ظبي الإسلامي (إبراهيم مال
مليار درهم إماراتي، أو نحو 273 مليون



د. هاني غرام



هاني الحجري

بيبك الجزيرة السعودي، الذي يعتبر أصغر البنوك السعودية، لكنه يتميز حالياً بكونه مصرفاً يقدم خدمات استثمارية شرعية لطبقة ميسورة من المستثمرين.

ومع اهتمام الملتقى لفعلها، والتي أظهرت الهيئات الشرعية الإسلامية، والتي أظهرت مدى التباعد في وجهات النظر بين الخبراء حول طرق التمويل الإسلامية المختلفة، خصوصاً من ناحية السندات والأوراق المالية طويلة الأجل، تظهر المفارقة الصعبة في هذه الصناعة التي تتطور بشكل كبير حجماً وطلباً، بينما تتراجع قدرة القيمين على مبادئها الأساسية وأحكامها الشرعية على التوافق وتوحيد معايير الاجتهاد في ما يتعلق بمشتقات تمويلية رديئة تلك التقليدية للتعرف عليها، والتي سيساهم وجودها في إتمام باقة المنتجات وخلق سوق مالية إسلامية. ولا شك في أن ارتفاع شعبية صناديق الأسهم العالمية المشتركة يعود في جزء كبير منه إلى عدم وجود أفنية استثمار وتوظيف للسيولة الزائدة في فنية بذات المعايير الموحدة ذات القدرة لتسييلها العالية والموارد المناسب.

غير أن ازدياد تجاهب السلطات لتقنية العربية والإسلامية مع هذه لصناعة نظراً لما قد تمثل من ميزة مصرفية شديدة الخصوصية، يشير بأفق جديد للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية تحظى فيه بمزيد من لشرعية والقبول، ويفسح لها المجال لتطوير منتجاتها ورفع مستوى معاملاتها إلى درجات أعلى، وقد كون هذه الخلاصة أحد استنتاجات تعاليمات الملتقى الأكثر وضوحاً. ■

البنوك الإسلامية والتقليدية مدعوة معاً إلى تطوير سوق للسيولة قصيرة الأجل، حيث لا تقتصر ظاهرة التمويل قصير الأجل على البنوك الإسلامية وحدها.

وأستهل الدكتور صالح الملائكة، مدير عام شركة البركة للإستثمار والتنمية التابعة لمجموعة بله البركة، خطابه بذكر قرب إنشاء وكالة تصنيف للبنوك الإسلامية وافقت عليها الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية أثناء اجتماعات البنك مؤخراً في جده، وهي خطوة مهمة على طريق توحيد معايير هذه الصناعة ودفعها إلى الأمام بقلّة وثبات، خصوصاً أن هذه البنوك لا تتخلل تصنيفها من التصنيف من قبل الوكالات العالمية لاختلاف معاييرها وطبيعة منتجاتها عن المصارف التقليدية. ولم يغفل الملائكة أن يذكر أهمية الميزة التنافسية التي يمكن للبنوك ذات التعامل الشرعي أن تلعبها في ظل العولة المصرفية، وأستشهد على ذلك

الإسلامية من ناحية المنتجات - على قولها، من ناحية، وعدم ترحيب السلطات النقدية في معظم الأسواق المالية الإسلامية، على معاملة البنوك الإسلامية، ومنتجاتها استثمارية، تشريعياً ومحابسياً بطريفة تختلف عن البنوك التقليدية.

ودعا عبد الله الراجحي، مدير عام شركة الراجحي المصرفية للإستثمار، أكبر البنوك الإسلامية على الإطلاق وأعلامها ربحية، المصارف الإسلامية إلى التركيز على نواح داخلية أساسية، مثل تطوير مبادئها المحاسبية بما يتلاءم والمبادئ العالمية للتعرف عليها، ودعم قاعدتها الرأسمالية بشكل دائم ضامياً مع تطور أعمالها، وتحسين مستوى الإدارة. وأستشهد الراجحي بنجاحات الشركة في السنوات الأخيرة ووصول مستوى الكفاية الترسعية إلى مستوى 27 في المئة العام الماضي، وهي من أعلى المستويات بكل المقاييس، وقال أن



حاجب من الحضور

مصر: نتائج 9 أشهر لـ3 مصارف

نشرت ثلاثة مصارف مصرية نتائج فترة التسعة أشهر للفترة في 30 (أيلول/سبتمبر) من العام الجاري محققة نمواً في أرباحها. جاء البنك المصري الأميري في الصدارة إذ حقق نمواً في أرباحه للفترة بلغ 46 في المئة لتصل إلى 82 مليون جنيه (24 مليون دولار) على الرغم من تسجيله مبلغ 23 مليون جنيه كمخصصات مقابل 8 ملايين فقط في الفترة المماثلة من العام 1998. وساهمت في النمو بالأرباح بشكل أساسي الزيادة في عائد القروض والأرصدة لدى البنوك بنسبة 27 في المئة إلى 273 مليون جنيه.

بلغ إجمالي موجودات المصرف 5,4 مليارات جنيه مقابل 5,6 مليارات جنيه في نهاية العام 1998، حيث انخفضت آذون الخزانة بنسبة 73 في المئة إلى 102,9 مليون جنيه وارتفعت محفظة القروض بنسبة 4 في المئة إلى 3,3 مليارات جنيه كما ارتفعت محفظة استثماراته المالية بغرض الاحتفاظ بنسبة 22 في المئة إلى 414 مليون جنيه، مقارنة مع نهاية العام 1998.

■ **عالم البنك الوطني المصري**، فقد زادت موجوداته بنسبة 6,7 في المئة إلى 3,4 مليارات جنيه مقارنة مع 1998 وتقلصت محفظة آذون الخزانة لديه بنسبة 37 في المئة إلى 183 مليون جنيه في حين فغزت محفظة الاستثمارات المالية بغرض للتجارة بنسبة 124 في المئة إلى 66 مليوناً ومحفظة القروض بنسبة 13 في المئة إلى 2,4 مليار جنيه وزادت ودائع العملاء بنسبة 14 في المئة إلى 2,7 مليار جنيه كما تمت زيادة رأس المال من 105 ملايين جنيه إلى 157,5 مليوناً بتوزيع سهم مجاني لكل سهم من الاحتياطي للقانوني.

وبلغت أرباح المصرف 85 مليون جنيه مقابل 71 مليوناً للفترة السابقة، حيث ساهم في نموها الزيادة في عائد القروض والأرصدة لدى البنوك بنسبة 36 في المئة ونمو أتعاب الخدمات المصرفية بنسبة 13,5 في المئة.

وسجل البنك المصري البريطاني نمواً ملحوظاً في ودائع عملائه بلغ 30,36 في المئة فوصلت إلى 2,06 مليار كما زاد إجمالي موجوداته بنسبة 24 في المئة إلى 3,3 مليارات، ونتيجة زيادة محفظة الاستثمارات المالية بغرض الاحتفاظ التي فغزت بنسبة 50 في المئة إلى 277 مليوناً ومحفظة قروض العملاء التي زادت بنسبة 29 في المئة إلى 1,8 مليار جنيه، فقد ساهم ذلك في ارتفاع أرباح المصرف في الفترة المذكورة إلى 39 مليون جنيه مقابل 34 مليوناً في الفترة السابقة من العام 1998.

البحرين: مؤتمر تنظيم العمل المصرفي الإسلامي

تستضيف البحرين في شباط/فبراير 2000 مؤتمر دولياً محوره الرئيسي وصياغة استراتيجية تنظيمية موحدة ومتراصة للألفية المقبلة، تتناول الصناعة المصرفية المالية الإسلامية.

تنظم المؤتمر هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالاشتراك مع البنك الإسلامي للتنمية وصندوق النقد الدولي. ويتواجد في البحرين 16 بنكاً إسلامياً.

صندوق الاهلي المضمون لاسهم الاوروبية

طرح البنك الأهلي التجاري الاشتراك في صندوق الأهلي المضمون للأسهم الأوروبية في فترته الثانية، وهو السادس ضمن سلسلة صناديق الأهلي المضمونة لرأس المال خلال فترته الثانية، ويستثمر الصندوق في مؤشر داو جونز ستوكس 50 الأوروبي الذي يتكون من أكبر خمسين شركة في أوروبا. وأوضح محمد بن حمود السويلم مدير التسويق بإدارة الاستثمار في البنك أن صندوق الأهلي المضمون للأسهم الأوروبية يتيح إعادة رأس المال المستثمر بالكامل بنسبة 100 في المئة من صافي الاشتراك ناقصاً الأتعاب الإدارية المقدرة بـ1,5 في المئة. وذكر السويلم أن الصندوق يهدف إلى تحقيق أرباح من رأس المال توازي نسبة الارتفاع المتوقعة في مؤشر داو جونز ستوكس 50 الأوروبي، ويصل الحد الأقصى للتوقع للعائد الإجمالي على رأس المال المستثمر - إن وجد - إلى 12 في المئة بينما يبلغ الحد الأدنى للاشتراك في الصندوق 100 ألف دولار أميركي.

الكويت: تصنيف إيجابي من «موديز»

أدى التحسن في الوضع «للماركو» إقتصادي دولة الكويت إلى تعديل «موديز» نظرتها إلى التصنيف السيادي للكويت من مستقر إلى إيجابي. وكانت «موديز» قد منحت الكويت تصنيف Baa1 للسندات والأذونات والودائع المصرفية طويلة الأجل و P-2 للسندات والأذونات والودائع على المدى القصير. وبالطبع، ساهم في انتعاش الوضع الإقتصادي بشكل أساسي، التحسن في أسعار النفط عالمياً الذي أكتبه جهود صحتها الحكومة الكويتية في ترشيد الإنفاق والتحسين في إدارة الإقتصاد الوطني، ما

التصنيفات المحددة لتخصص في الكويت

المصرف	تصنيف الودائع بالعملة الأجنبية	تعديل النظرة المستقبلية	تصنيف نظرة مستقب
بنك الكويت الوطني	Baa1/P-2	من مستقر إلى إيجابي	C+
بنك الخليج	Baa1/P-2	مستقر	D+
البنك التجاري الكويتي	Baa1/P-2	مستقر	D
بنك بركان	Baa1/P-2	مستقر	D
البنك الأهلي الكويتي	Baa1/P-2	مستقر	E+
بنك الكويت والشرق الأوسط	Baa1/P-2	مستقر	E+

ملايين دولار أميركي.
العدد الأول مع بنك سرادار ولجنة ستين قابلة للتجديد وقعه
رئيس مجلس الإدارة مارو سرادار.
والعدد الثاني بقيمة مماثلة مع بنك الاعتماد اللبناني وقعه رئيس
مجلس الإدارة المدير العام د. جوزيف طريه.
ويسمح العقد باستخدام البليغ المخصص في مشاريع تتوافق
وأحكام الشريعة الإسلامية، كما يتم اقتسام الأرباح بدلا من اعتماد
الفائدة.

«مشاريع» الكويت

تطرح صندوقاً استثمارياً

طلحت شركة مشاريع الكويت الإستثمارية لإدارة الأصول، التي
تدير جميع المحافظ الإستثمارية لشركة مشاريع الكويت الإستثمارية
(الشركة الأم) التي يبلغ حجمها بليون دولار، صندوقاً استثمارياً
علنياً جديداً هو «صناديق الأصول للتجديد».

وأشار مسعود جوهري حيات، رئيس مجلس الإدارة، أن هذا
الصندوق يتألف من صندوقين استثماريين هما: «الصندوق العالمي
للدخل الثابت» و«الصندوق العالمي للأوراق المالية».

ويؤمن هذا الصندوق للمستثمر حرية الإنتقال بين فئاته، من دون
أية رسوم، معتمداً فقط على قيمة الأسهم وفئتها في وقت التحويل.
وتنحصر إستثمارات «الصندوق العالمي للدخل الثابت» في
السندات ذات الكفاءة العالية والتقديم الجيد إضافة إلى السندات
المصدرة من دول رئيسية ومؤسسات كبيرة، ويبلغ الحد الأدنى
للإستثمار فيه 100 ألف دولار، أما «الصندوق العالمي للأوراق المالية»،
فينوع إستثماراته على مجموعة مختلفة من القطاعات والشركات

يجعل الكويت قادرة على أن تلبي أية استحقاقات خارجية.
وتراهن «مؤديز» على قيام مجلس الأمة الجديد، الذي تم انتخابه
في تموز/يوليو الماضي، بالمصافحة على القوانين الإصلاحية التي
حالت إنتظارها.

ومن ناحية أخرى، سيطرت الولايات المتحدة ومنظمة الأمم
للمتحدة على الوضع في العراق. وحرس الطرفان للقضاء على أسلحة
الدمار الشامل، تجعل الوضع الأمني لدولة الكويت مستقرًا ما يؤثر
أيضاً إيجاباً على تصنيفها.

وقد انعكست هذه النظرة الإيجابية للتصنيف لسيادي لدولة
الكويت على تصنيفات ودائع العملات الأجنبية لستة مصارف كويتية
في حين بقيت النظرة للقررة المالية لهذه المصارف مستقرة.

المؤسسة العربية المصرفية:

نتائج الربع الثالث



غhazi عبد الجواد

بلغ صافي أرباح المؤسسة العربية
المصرفية للشهور التسعة الأولى من
1999 نحو 85 مليون دولار في مقابل 63
مليوناً في الفترة نفسها من 1998. وبلغت
مخصصات خسائر القروض 65 مليون
دولار في مقابل 136 مليوناً في 1998.
وفيما استقرت المصروفات (زيادة 3
ملايين فقط) جاءت الأرباح قبل اقتطاع
الضرائب وحقوق الأقلية في حدود 136 مليون دولار متجاوزة أرباح
العام 1998 التي بلغت 128 مليوناً.

وتراجع مجموع أصول المجموعة بأكثر من 300 مليون دولار
نتيجة السعي إلى التخلص من الأصول التي لا تتناسب موائدها مع
مخاطرها.

وأكدت المؤسسة العربية المصرفية أن التمسك بقاعدة سيولة
محتية هو على رأس أولوياتها. وقال الرئيس التنفيذي غhazi عبد
الجواد: «إن أماننا حتى الآن متوافق مع خطة عملنا ومع أهدافنا بعيدة
المدى».

عقد مباحة بين بنك ABC الإسلامي ومصرفين لبنانيين



عزّات يوسف

بنك المؤسسة العربية المصرفية
الإسلامي - مقره البصرين - اتخذ
مبادرة هي الأولى من مصرف إسلامي
تجاه السوق اللبنانية.

فقد وقع رئيس مجلس إدارة البنك
عزّات يوسف عقدتي مباحة مع
مصرفين لبنانيين قيمة كل منهما 5

Prime Euro Fund Plus	
	Value 15/11/99
Class "A" shares	1 270.80
Class "B" shares	1 278.56

Prime Convertible Fund	
	Value 29/10/99
	11 427.64

”أنتم وبنائؤكم المعتمد انجزتم عملاً رائعاً“

تعلق أحد العملاء على خدماتنا

انضم إلى قائمة زبائننا، ولكن الزامل للحديد
خطوتك الأولى في مشروعك القادم

مصانع • مستودعات • ورش • محطات وقود • هياكل طائرات • أسواق • معارض • صالات عرض • مراكز رياضية

بناؤون معتمدون			
Certified Builders			
الدمام	مؤسسة عمر خليل أرنؤو والمقاولات مؤسسة فهد آل النجاشرة والمقاولات شركة التميمي للتجارة والخدمات المحصورة شركة عصام ألياني وأسرهم	منايف منايف منايف منايف	٨١١-٢٣٦ ٨١٤ ٢٠٤٥ ٨٣٣ ٣١٧٠ ٨٥٧ ٠٠٢٤
الرياض	شركة إلهة الهندسة مؤسسة الأربعة أركان الهندسية شركة السعد المقاولات والتجارة شركة أنظمة قيراني للمقاولات	منايف منايف منايف منايف	١٣٦٩٣٢٠ ١٣٨ ٧٨٠٢ ٧٨٣ ٣٠٦ ١٣٦ ٥٤٠٨
الكويت	شركة مجموعة علي الشام وأولاده للتجارة والمقاولات د.م	منايف	٥٨٢ ٢٢٦٠
البحرين	شركة الخدمات الحديثة للمقاولات فكره يمانية والميكانيكية والفنيكات د.م	منايف	٧٠ ١٩٢٨
قطر	شركة أمانة المقاولات قيراني الهندسية المعادي للحديد	منايف منايف	٤٢ ٤٣٠ ٦٦ ٦١٠٦
نهرى	شركة أمانة المقاولات قيراني الهندسية	منايف	٤٢ ٤٣٠
الشارقة	شركة أمانة المقاولات قيراني الهندسية	منايف	٦٣ ٢٩٩٩
ابوظبي	شركة أمانة المقاولات قيراني الهندسية	منايف	٦١ ٨٠٨٠

تبلغ قيمة الصفقة نحو 535 مليون دولار، إذ تشتمل على كافة الأسهم المصدرة للشركة (والمتداولة في بورصة ناسداك الأمريكية) البالغة نحو 9,2 ملايين سهم بسعر 33 دولاراً نقداً لكل سهم إضافة إلى ديون شركة «سينثاتيك» الواجبة للتسديد والمقدرة بنحو 230 مليون دولار.

تفصص شركة «سينثاتيك»، التي يقع مقرها الرئيسي في ولاية جورجيا الأميركية، في مجال استخدام مادة البوليمير بيلين الكيميائية لتصنيع منتجات سمجية ومنتجات الحقن غير النسيجية المستخدمة في تطبيقات الدعم والتقوية والتثبيت الكيميائي في عدد من المنتجات الصناعية. وبلغ إجمالي مبيعاتها للسنة المالية المنتهية في 30 سبتمبر/أيلول 1999 نحو 384 مليون دولار، من ناحية أخرى، تخلت «انفستكروب» مؤخراً عن ملكيتها في شركتين أوروبيتين تعملان في مجال السلع الفاخرة هما شركة «أيبيل» (Ebel) للساعات السويسرية الفاخرة وشركة الجواهرات الفرنسية شوميه (Chaumet) لصالح مجموعة لوي فيتون LVMH الفرنسية المتخصصة في تصنيع وتوزيع السلع الفاخرة.

وتأتي هذه الصفقة في نطاق عمل انفستكروب الذي يهتم بشراء شركات وأعدة الاستثمار في تميماتها وزيادة ربحيتها وإادائها ثم تسهيل الاستثمار في الوقت المناسب وتحقيق الأرباح الرأسمالية للمستثمرين في الصفقة.

وأشار سلمان عباسي، المدير العام لعمليات انفستكروب في البحرين وعضو لجنة الإدارة «أن النتائج الإيجابية التي حققتها

الكبرى في مختلف الأسواق العالمية وبلغ الحد الأدنى للاستثمار فيه 50 ألف دولار.

ويدير «صناديق الأصول المتحدة» فريق عمل متميز بخبرة وقدره مهنية عاليين ترافق تحركات فرص الاستثمار في الأسواق العالمية وهو متوفر للمستثمرين الكويتيين والخليجيين من خلال وكلاء البيع ومما بنك برقان وبنك الخليج للتحد.

انفستكروب: شراء شركة أميركية وبيع شركتين أوروبيتين



نهر فوير

توصلت «انفستكروب»، المجموعة الاستثمارية الدولية التي تتخذ من البحرين مركزاً رئيسياً لها، إلى اتفاق تملكه مع شركة «سينثاتيك» (Synthetic Industries) الأميركية لتضيقها إلى محفظة استثماراتها الضخمة التي تشتمل على شركات عدة مرموقة تتوزع على قطاعات مختلفة.



التعامل معنا متعة

أكثر من ٢٠٠,٠٠٠
مبنى في
٥٠ دولة



١٩٩٣	٨٥٩ ٨٩٢	فاكس	١٩٩٣	٨٥٩ ١٨٠	هاتف	الدمام
١٩٩٤	٤٧٦ ٧٧٩	فاكس	١٩٩٤	١٧٢ ٥٥٥٥	هاتف	الرياض
١٩٩٥	٦٦٠ ٩٧٠	فاكس	١٩٩٥	٦٦٠ ٠٠١٢	هاتف	جدة
١٩٩٦	٦٤٥ ١٥٢	فاكس	١٩٩٦	٢٤٥ ٦٦٧	هاتف	الكويت
١٩٩٧	٢١ ٥١٠	فاكس	١٩٩٧	٢٢ ٣١٠	هاتف	العناية
١٩٩٨	١٢ ٥٨١	فاكس	١٩٩٨	٤٢ ٥٠٥٥	هاتف	الدوحة
١٩٩٩	٧٢ ٥٥٥	فاكس	١٩٩٩	٧٢ ٢٠٢٢	هاتف	دبي
١٩٩٩	٦٦ ٢٣٧٧	فاكس	١٩٩٩	٦٦ ٣٦٦	هاتف	أبوظبي

الإستثمار في الحصول على القرض الذي تم مع اقتراب الألفية الثالثة وعلى الرغم من العنق القائم حول السيولة ومشكلات أنظمة الحاسب.

وبلغ حجم إستثمار مؤسسة الخليج للإستثمار في دول مجلس التعاون نحو 6 مليارات دولار عبر الأسهم والسندات والمشاورات الصناعية والمساهمات في الشركات المحلية.

وأكدت الإدارة التنفيذية المؤسسة الخليج للإستثمار تطوعها إلى توسيع وتعميق مساهماتها المختلفة في الأسواق الخليجية، وأن القرض الذي تم توفيره سيتيح للمؤسسة الزيادة الكافية في اقتنام القرض المناسبة للتوسع في مجالات أعمالها الإستثمارية في دول المنطقة. بما لذلك من مردود على أنشطة المؤسسة وربحياتها لغائسة مساهمها، وأيضاً لما يعود بالنفع على اقتصاديات المنطقة المختلفة.

ومنذ إنشاء المؤسسة في منتصف الثمانينات، قامت بالإستثمار في 32 مشروعاً في مجالات صناعية مختلفة. كما أن أنشطة تقديم الخدمات الإستشارية للمالية لعمالها في المنطقة، شهدت تطوراً في الفترة الأخيرة، في ضوء تنامي اهتمام حكومات دول مجلس التعاون الخليجي بمشاريع التخصيص وتوسيع مشاركة القطاع الخاص في الأنشطة الاقتصادية، بالإضافة إلى ذلك ساهمت المؤسسة بدور فعال في عملية طرح شركة نطر للإتصالات وترويجها لقطاع المستثمرين في المنطقة. كما تم تعيينها منذ فترة وجيزة كمستشار مالي لإعادة هيكلة قطاع الكهرباء في المملكة العربية السعودية.

الشركتان تثبت مرة أخرى أن إستراتيجيتنا في دعم وتعزيز مكانة الشركات التي نضمها إلى محافظتنا الإستثمارية إنما تؤدي ثمارها في النهاية. إن البيع يمثل خطوة جيدة للشركتين فهما ستستفيدان بقوة من الطاقة التجارية والخبرة التسويقية لمجموعة LVMH العالمية.

مؤسسة الخليج للإستثمار تقرض من 4 بنوك سعودية



هشام الزويدي

وقد ساندت مؤسسة النقد العربي السعودي جهود مؤسسة الخليج

مؤسسة الخليج للإستثمار حصلت على قرض لمدة 5 أعوام من مؤسسات مالية سعودية وبقيمة 600 مليون ريال سعودي، هو الأول للمؤسسة بهذا الحجم ولثل هذه المدة.

نظم القرض الذي وقعه مدير عام المؤسسة هشام عبد الرزاق الزويدي 4 مصارف سعودية هي: بنك الرياض، البنك العربي الوطني، البنك السعودي الفرنسي، البنك السعودي البريطاني.

بنك المشرق: «موديز» ترفع تصنيفه

صنّلت وكالة «موديز» العالمية تصنيفها الإئتماني لبنك المشرق الإماراتي فرفعتها إلى Ba3/P-3 (Speculative grade) (مستوى استثماري) من Ba1/NP (مستوى غير مستقر) للودائع طويلة وقصيرة الأجل. كما أكدت تصنيفها للودائع المالية D، وتعتبر «موديز» أن وضع هذه التصنيفات حالياً مستقر.

وتعزو «موديز» سبب التحسن في تصنيف المصرف إلى ثقتها بأن حكومة إمارة دبي والسلطات المالية في دولة الإمارات ستؤمن له الدعم اللازم في حال تعرض لأية صعوبات، هذا إضافة إلى حجم المصرف وقوة إنتشاره داخل الإمارات وفي دول عربية وأجنبية عدة وأهميته بالنسبة لاقتصاد إمارة دبي.

ويبقى التصنيف المالي للمصرف، منخفضاً أربع درجات عن تصنيف ودايع المصارف الإماراتية الأخرى المملوكة من الحكومات المحلية والحاصلة على (A-2/P-2)، وتحظى بدعم فوري، في حين أن بنك المشرق هو مصرف خاص تملكه عائلة الغرير الحصة الأغلبية.

ومن حيث قوته المالية، يتمتع المصرف بتواجد قوي على ساحة خدمات التجزئة وتحويل التجارة، كما جعله يحتل مركزاً مهماً بين المصارف الإماراتية ويحقق أعلى مستوى ربحية.

البنك الإسلامي الأردني: الفرع الـ 49



موسى شحاده

احتفل البنك الإسلامي الأردني بافتتاح الفرع الـ 49 في منطقة طابق سيق افتتاح 3 فروع، وبذلك استكمل البنك خطة للتغزؤ للعام 1999 بحصوله 49 فرعاً و5 مكاتب نقد.

نائب رئيس البنك المدير العام موسى شحاده قال: «استطاعت كوابر البنك أن تنجز الخطة للتغزؤ، مشيراً إلى حرص البنك على توسيع أدوات الإستثمار الإسلامية.

بنك طيب: مقر جديد

لناسية مرور 20 سنة على تأسيسه وضع بنك طيب حجر الأساس لمقره الجديد «برج طيب» في المنطقة الدبلوماسية في البحرين.

وتهدف المؤسسة من خلال القرض الذي تمّ توقيعه اليوم إلى تنمية قوتها المالية لمواجهة الحاجة إلى تدعيم أنشطتها في مجالات عملها المختلفة في المنطقة وتمكينها من المساهمة المالية في المشاريع والأدوات المالية التي يتم طرحها في الأسواق الخليجية.

البنك التجاري القطري وطيران الخليج

وقّع البنك التجاري القطري اتفاقية مع «طيران الخليج» تسمح لحاملي بطاقات فيزا البنللاتينية والذهبية وبطاقات ماستركارد الذهبية بالانضمام تلقائياً إلى برنامج طيران الخليج للمسافر للتميز ومتعدد الأسفار Gulf Air Falcon Frequent Flyers Programme. كما ستتيح لهم الحصول على مكافآت تتمثل بأميال «فالكون» في كل مرة يستخدمون فيها بطاقاتهم.

وفي الوقت نفسه، أعلن البنك التجاري القطري عن طرح بطاقته الجديدة - بطاقة فيزا البنللاتينية.

وأشار تيموثي نيو مان المدير العام للبنك التجاري القطري إلى أن هذا الارتباط مع طيران الخليج وطرح بطاقة فيزا البنللاتينية، مما جزء من سياسة البنك للاستمرّة الهادفة إلى تقديم أفضل المنتجات وتحسين هذه المنتجات لعملائه الكرام.

وقال أندي سكيلفنز، مساعد المدير العام بهوجب هذا الاتفاق الخاص مع طيران الخليج، سيصبح البنك التجاري القطري البنك الوحيد في قطر القادر على تسجيل حملة بطاقاته المميّزة من فيزا وماستركارد في برنامج طيران الخليج الخاص للمسافر للتميز وكثير الأسفار، ومكافأة حملة البطاقات بأميال «فالكون» في كل مرة يستخدمون فيها بطاقاتهم.

«أبو ظبي الوطني»: إصدار لصالح بي أم دبليو كابيتال

طرحّت شركة «بي أم دبليو - يو إس كابيتال كوربوريشن» (BMW US Capital Corp)، التابعة لشركة السيارات الألمانية «بي أم دبليو» سندات بقيمة 350 مليون دولار (95.3 مليون دولار) في دولة الامارات (مفتوحة أمام المواطنين والأجانب) لمدة 3 سنوات ويسمى فائدة يبلغ 6.71 في المئة سنوياً.

وستستخدم الشركة الأم «بي أم دبليو» هذا المبلغ لتمويل للتوسع في مصانعها الموجودة في أوروبا.

أما هذا الإصدار في دولة الامارات بنك أبو ظبي الوطني بمشاركة بنك دبي الوطني.

يذكر أن لا وجود لسوق سندات في الامارات حيث لا تصدر الحكومة ولا الشركات المحلية سندات دين، سواء بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية.

open for business

With the sleek new Psion Series 5mx, you can be as productive out of the office as in it.

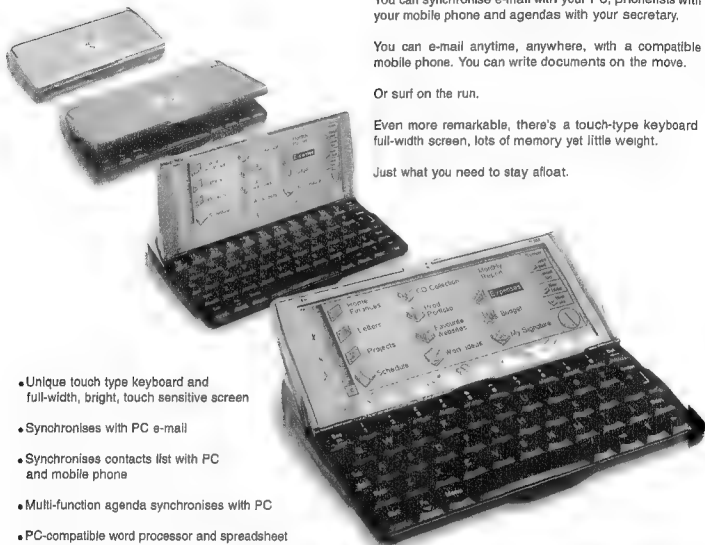
You can synchronise e-mail with your PC, phonelists with your mobile phone and agendas with your secretary.

You can e-mail anytime, anywhere, with a compatible mobile phone. You can write documents on the move.

Or surf on the run.

Even more remarkable, there's a touch-type keyboard full-width screen, lots of memory yet little weight.

Just what you need to stay afloat.



- Unique touch type keyboard and full-width, bright, touch sensitive screen
- Synchronises with PC e-mail
- Synchronises contacts list with PC and mobile phone
- Multi-function agenda synchronises with PC
- PC-compatible word processor and spreadsheet
- Connects to Internet with full web browser and Java software
- 4000 pages of memory
- Long battery life (typically, one month's usage)
- Infrared transmitter for PCs, printers, mobiles

PSION
5mx
SERIES



Sole Agent:
Alpha 55
Dubai - UAE
Tel: 971-4-822267
Fax: 971-4-822265
www.alpha55.co.ae

Available at:
Dubai, Abu Dhabi, Oman, Bahrain & Kuwait Duty Free
Kuwait: Anwar Essa Al-Saleh Est. (Tel: 965-5757485)
Bahrain: RadioShack (Tel: 973-582234)
Oman: OHI (Tel: 968-694127)



هشام بن علي

العالمية (GIIS) المتخصصة في الشركات المدرجة في البورصات الدولية والتي تغطي أعمالها ومقتضيات الشريعة الإسلامية. وأوضح أحمد الرفاعي، من المستثمر الدولي، أن مجموعة المؤشرات الجديدة تشمل المؤشرات العالمية، المؤشر العالمي الإسلامي، المؤشر الأميركي الإسلامي، المؤشر الأوروبي الإسلامي، مؤشر منطقة الياسيفيك الإسلامي، ومؤشر جنوب أفريقيا الإسلامي.

وتضم المؤشرات الخمسة أسهم 1100 شركة تم اختيارها وفقاً لشرط معينة من بين 2400 شركة جرى إستعراضها، ومن بين الشروط الأبرز معدل الدين إلى الأصول 33 في المئة في الأعمار الثلاثة الأخيرة. وأكد الرفاعي أن المستثمر الدولي تقوم بمراجعة دورية لتلك الشركات للتأكد من إستمرارية مطابقة نشاطاتها للشريعة الإسلامية، ويتم حسب نتائج المراجعة تغيير مكونات كل مؤشر.

وصرح كمال باركلي من فوتسي الدولية أن هذه المؤشرات تقدم علامات إرشادية نوعية للمستثمرين الذين يفضلون التعاملات الشرعية، خصوصاً أن المستثمر الدولي ستشرف على إجراءات المطابقة مع الشريعة. وحسب باركلي، ستوفر لجنة المؤشر التابعة لفوتسي العالمية، للمعلومات الموضوعية والمعرفة الفنية والعملية للمستثمرين، وذكر أن مؤشر الشركات المتوافقة مع المقاييس الإسلامية حقق نمواً بمعدل 9,14 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام، مقابل 7,1 في المئة للشركات التقليدية.

بنك الدوحة:

إصدار فيزا البلاتينية

أطلق بنك الدوحة بطاقة «فيزا بنك الدوحة البلاتينية» بالتعاون مع شركة «فيزا» العالمية، وأصبح بذلك أول مصرف يطرح هذه البطاقة في دولة قطر.

وتوفر هذه البطاقة الائتمانية لحاملها مزايا عدة وهي أرقى بطاقة متوفرة في الشرق الأوسط وفي طريقها لأن تصبح إحدى بطاقات فيزا الأكثر شعبية.

والائتمانية مخصصة لشرائح معينة من عملاء المصرف وتوفر لهم هدايا قيمة وعضوية في نادي المطاعم الدولي الذي يشمل مطاعم الخليج والعالم والتأمين الأوتوماتيكي ضد حوادث السفر في حال تمت حجوزات السفر بواسطة البطاقة بالإضافة إلى خصومات في مواقع عدة مثل مكاتب تأجير السيارات ووكالات السياحة والسفر. ■

ويأتي مشروع بناء المقر الجديد لأكواب التطور والنمو اللذين شهدهما المصرف منذ تأسيسه العام 1979 برأس مال قدره 10 ملايين دولار وعدد موظفين لا يتجاوز الستة بينما تتجاوز حقوق المساهمين لديه اليوم 125 مليون دولار ويزيد عدد موظفيه عن 160 يتوزعون على مكاتبه في البحرين ونيويورك ولندن والهند وتركيا وكازاخستان. أما المبنى الجديد، فصممه المهندس المعماري أحمد أبو باقر جفناها من دولة البحرين، وهو يتألف من 13 طابقاً ويقع على قطعة أرض ما بين مركز «سهل» (حيث تقع مكاتب المصرف حالياً) و برج المؤسسة العربية للصرفية. ومن المقرر أن تبدأ أعمال الإنشاء مطلع العام 2000 وتستمر لمدة سنتين.

بنك دبي الوطني: حساب «أجيال»



أطلق بنك دبي الوطني خدمة مصرفية فريدة في الإمارات هي حساب «أجيال» المخصص للشباب الذي تتراوح أعمارهم بين 15 و18 سنة.

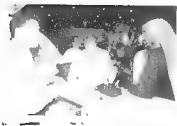
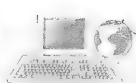
وتتميز خدمة «أجيال» بثلاث مزايا: التسهيلات المصرفية، الإئتمانات الخاصة في أكثر من 300 مؤسسة تجارية، ودعم الأنشطة الطلابية بالتنسيق مع 12 مؤسسة تعليمية في الإمارات.

وتوفر خدمة «أجيال» للشباب إمكانية فتح حساب توفير خاص باسمهم (مقابل دفع مبلغ 50 درهماً) من دون حد أدنى للرصيد، كما تؤهلهم للحصول على بطاقة فيزا الإلكترونية وكشف حساب بريدي شهري، واستعمال أجهزة الصراف الآلي (ATM) والاشتراك في تسهيلات الخدمة المصرفية للغزلية والخدمة المصرفية الهاتفية التي يقدمها المصرف لعملائه.

المستثمر الدولي و«فوتسي»

إطلاق مؤشرات دولية

أطلقت شركة المستثمر الدولي، مقرها الكويت، ومجموعة FTSE (فوتسي) الدولية مجموعة مؤشرات FTSE الإسلامية



● جيتكس 99.
نجاح كبير في وداع القرن 21 ص 140



● قطاع الاتصالات العربية
أي مستقبل؟ أية تغييرات؟ ص 136



● مؤتمر
«لكسمارك»
السوي

ص 150



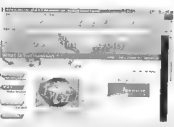
● لوتس
تطبيقات
وحلول
جديدة
في بيئة
«دومينو»
و«نوتس»

ص 146



● عرب سات:
تمويل محطة
أرضية للبيث
القضائي
في لبنان

ص 154



● مدينة دبي للأنتوتنت.
بيئة مثالية للإبداع

ص 152

158 - 155

جديد الشركات

Companies		شركات	
3M	أيسون	3M	أيسون
Accr	أوبس	Accr	أوبس
AT&T	جيتكس 99	AT&T	جيتكس 99
AmSat	تقنات	AmSat	تقنات
Canon	أوروس	Canon	أوروس
Comdex-USA	موريل	Comdex-USA	موريل
Compaq	باك كورن	Compaq	باك كورن
Conrad	موريل	Conrad	موريل
DTK	باك كورن	DTK	باك كورن
Dubai Internet	موريل	Dubai Internet	موريل
Epson	أيسون	Epson	أيسون
Foto	أوبس	Foto	أوبس
Globe 99	جيتكس 99	Globe 99	جيتكس 99
Leemark	تقنات	Leemark	تقنات
Lotus	أوروس	Lotus	أوروس
Mobral	موريل	Mobral	موريل
NBK	باك كورن	NBK	باك كورن
Sabir	موريل	Sabir	موريل
STTA	باك كورن	STTA	باك كورن

على عتبة الألفية الثالثة

عندما تصل هذه السطور إلى القراء، نكون على مسافة بضعة وعشرين يوماً من نهاية القرن العشرين، والذي حمل للعالم الكثير من الآهات والخيرات، وممر برغم أنوفنا بأفراحه وأتراحه، بخيره وشره. وما نحن نراقيه ينسجم من حياتنا تاريخاً آثاره رغم السنين في خطوط عمرنا، ولكنه رفض أن يتركنا نودعه بدهود بل أصر أن يجعل القلق يراملنا حتى لحظات احتضاره الأخيرة، فزوع لبنا مشكلة الكمبيوتر وعلة القرن التي لا نود الحديث عنها هنا لأنه لم يعد يجدي الحديث بأي شكل كان. فلا وقت حتى للعمل، إنما الوقت الآن لإشبات الذات في نجاح الملون من قام بها على أكمل وجه، أو في انتظار اللحظة الحاسمة من اختار الإهمال واللامبالاة، وكل الذي نتناه أن لا تكون النتائج كما صوروها لنا، كوارث ودماراً وضماغاً، فقد كفانا يا زمان القرن العشرين ما جرعتنا من ويلات، وحيداً لو تعمل بالمثل القائل (يا رايح كثر الالايح). وتسر عذله كسمائية صيف مابرة رغم أن أكثر الثغاليين يرى ذلك بعيداً، إلا أننا لا نزال نطلق على رحمة الأقدار بصيص أمل.

ونحن نودعه أيها القرن الراحل عنا، ونستقبل إشاك الأكبر، القرن الحادي والعشرين، كلنا أمل بأن يخوض العرب غمار التقنية الحديثة، ويروضوا علوم الحاسب ويفرغوا أنفسهم في مضماره، عسى أن تكون الألفية الثالثة وجه خير علينا ونحن لا نزال على اعتابها.

المؤتمر العربي الدولي للإتصالات 2000 AITEC

بيروت 17 - 19 شباط / فبراير 2000

قطاع الإتصالات العربية

أي مستقبل؟ أية تغييرات؟

الخصخصة

بقي النشاط في قطاع الاتصالات لسنوات طويلة حكراً على المؤسسات الحكومية وبخس النظر عن النظام السياسي والاقتصادي، وخلال السنوات القليلة الماضية ازدادت حمى الخصخصة حيث بلغت ذروتها هذا العام، فقد دخلت الدول العربية مرحلة خصخصة قطاع الاتصالات ولو بشكل جزئي، علماً بأن عملية الخصخصة هذه سوف توفر مليارات الدولارات للحكومات، الامارات العربية المتحدة كانت السبّاقة في هذا المجال بعد بيعها 60 في المئة من أسهم شركة اتصالات في منتصف السبعينات ثم تبعتها قطر هذا العام، أما المملكة العربية السعودية فقامت بتأسيس شركة اتصالات سعودية بإدارة القطاع الخاص، فمن المغرب مروراً بتونس الى الأردن فلبنان فإن دراسة مشاريع الخصخصة يتم عليها على نار هادئة، وأهم المعوقات التي تواجه عملية خصخصة قطاع

الاتصالات في الدول العربية هي عدم وجود الكفاءات العربية القادرة على الاضطلاع بهذه العملية بالشكل الصحيح، فالتقديرات الخاطئة قد فتّرت على الحكومات العربية مبالغ طائلة، هذا بالإضافة الى المعوقات التقليدية الأخرى والتي تتمحور حول موضوع العمالة وتكافؤ الفرص ومستوى المعيشة وتآخريها على التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ومن هذا المنطلق يناقش المؤتمر تحرير الأسواق.

تحرير الأسواق

يتوقع خبراء الاتصالات ان تبدأ شركات الاتصالات العربية بفقدان احتكارها للأسواق خلال السنوات الخمس المقبلة، ومن هنا ينبغي على هذه الشركات توحيد جهودها لتشكيل جبهة موحدة بحيث تكون جاهزة عند تحرير أسواق الاتصالات وبخول جلسة المناقشة، والدول العربية لم توقع على الاتفاقات الخاصة بتحرير تجارة الخدمات إلا أن هناك أكثر من 90 دولة وقعت عليها، وتستحوذ هذه الدول على



الرئيس الحسن ملكة أعد الأجهزة في معرض 99 AITEC

قفز قطاع الاتصالات العربي الى الواجهة في ضوء التطورات المتلاحقة التي يشهدها هذا القطاع عالمياً، وبات من الطبيعي أن ثورة الاتصالات والتي تشهد فصولها تسارعاً مذهلاً تشكل تحدياً كبيراً للاقتصاد العربي مع بداية الألفية الثالثة.

بلغ حجم السوق العالمية لخدمات الاتصالات 25 مليار دولار أميركي في العام 1996 ثم قفز الى 520 ملياراً في العام 1997 فإلى 760 مليار دولاراً في نهاية 1998، ومن المتوقع أن يصل هذا الرقم الى ألف مليار العام المقبل، ولكن في المقابل فإن حصة الاسواق العربية لا تتعدى 2 في المئة من هذا القطاع. ومن دون التوسع في حجم الطلب على خدمات الاتصالات فإن الشبكات المحلية والدولية تواجه ضغطاً هائلاً لأنها لم تصمم أصلاً لاحتلال هذا الحجم للضغط في حركة الاتصالات والتطورات المتسارعة في تقنيات الاتصالات.

لماذا المؤتمر العربي الدولي الثالث للاتصالات 2000 AITEC؟

المؤتمر العربي الدولي 2000 AITEC ويعد النجاح الذي حققه في عامه الأول في بيروت سوف يناقش وعلى مدى يومين 17-19 شباط / فبراير 2000 القضايا المطروحة اعلاها وذلك من خلال جلسات عمل يشارك فيها أكثر من 40 خبيراً عربياً ودولياً في قطاع

الاتصالات إن وصف ما يحدث في قطاع الاتصالات بأنه ثورة قد لا يعطي المعنى الكامل للتحولات الجذرية الحاصلة اليوم، والتي تشمل عناصر عدة منها: تحرير الأسواق، الخصخصة، تنظيم قطاع الاتصالات والتقدم التكنولوجي.

AITEC 2000

February 17 to 19 - 2000

UNESCO Palace

Beirut - Lebanon

The Arab International Telecommunication Conference



At **AITEC 2000**, meet decision makers and experts from major regional and international telecommunication companies as well as representatives from leading Arab and international organizations and governmental bodies.

The conference main topics:

The growth of the telecommunications market in the Arab countries.

Privatization, liberalization and deregulation of the telecommunications sector.

Satellite telecommunications system (GSO&NGSO-FSS).

International mobile telecommunication system (IMT-2000).

Wireless Internet and electronic business.

Get to know more about the latest in the industry through the exhibits of industry leaders.



Organized by



International
Business
Events

member of

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

In collaboration with



The Ministry of
Post & Telecommunication



THE 2nd ARAB INTERNATIONAL TELECOMMUNICATIONS CONFERENCE & EXHIBITION

17-19 february, 2000

Unesco palace - Beirut, Lebanon

CONFERENCE REGISTRATION FORM

The languages of the seminar will be English and Arabic.

Registration fees

- ☐ (US\$ 650) For the first delegate
☐ (US\$ 500) For the second delegate from the same institution.
 The fees cover the attendance of the conference, documentation, lunches, and coffee breaks.

Delegate Details

Name (Mr, Mrs, Dr.):
 Position :
 Company / Organization:
 Address:
 City: Country:
 Zip Code : Tel:
 Fax: E-mail:

Travel and Accommodation

Arrival

Airline:
 Flight No:
 Date: / /
 Time: / /

Departure

Airline:
 Flight No:
 Date: / /
 Time: / /

NB: Special air fares are offered to participants by Middle East Airlines.
 Please contact MEA office in your country.

For hotel reservation, please choose 3 in order of preference (1,2,3):

- ☐ Summerland ☐ Marriott ☐ Searock
☐ Holiday Inn ☐ Legend
☐ Single Room ☐ Double Room ☐ Suite

check in: / 2000

check out: / 2000

NB: Special rates are offered to conference delegates in the above hotels.

EXHIBITION REGISTRATION FORM

Space & Specification Requested

Covered Area: sq.m (minimum 9 sq.m)
 Price per sq.m: \$350
 Total Amount due: US\$
 Price includes: partitioning, carpenting, lighting, electricity
 outlet (0.5 A/sq.m), name fascia, cleaning & security.

Payment Details

Please fill this form and send it back with your payment.
 Confirmation will be sent upon receipt of forms & payment.

- ☐ Bankers check drawn on New York, (in US\$) payable to
 "Al-Ikissad VVal-Aamal".
☐ Bank transfer (in US\$): Banque Libano- Française
 Mazraa branch, Beirut, Lebanon. Account no.: 363848-28
☐ Credit card: please charge my:
☐ American Express ☐ Master Card ☐ Visa

Card No

Expiry Date

Signature of the cardholder:

To register, fill in this form and fax it to:

Fax to Beirut : 961 (1) 354952 / 799 911
 Fax to Dubai: 971 (4) 295 6918
 Fax to Riyadh : 966 (1) 4784946

For more information, visit our web site
www.aitec-con.com or contact us on:

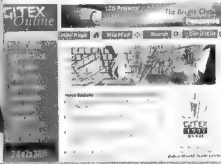
Tel in Beirut: 961 (1) 353577 / 799 911
 Tel in Dubai: 971 (4) 2956833
 Tel in Riyadh: 966 (1) 4778624

جيتكس 99: نجاح كبير في وداع القرن الـ 20



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يتفقد إحدى محطات جيتكس 99

اكتسب معرض جيتكس 99 لتكنولوجيا المعلومات هذا العام صفة خاصة، حيث كان آخر معارض الكمبيوتر لهذا القرن، ما دعا الجهات المشاركة فيه (والتي بلغ عددها 465 مارحاً يمثلون 1500 شركة من 35 دولة) إلى تقديم آخر ابتكاراتهم وتصوّراتهم لتقنية المعلومات للقرن المقبل.



موقع جيتكس 99 على الانترنت

□ إن معرضاً بحجم جيتكس يجمع نخبة الشركات العالمية العاملة في حقل تقنية المعلومات، يساعد على التنافس في طرح ما هو جديد من منتجات، وعلى صعيد آخر تكون الفرصة سانحة لتبادل الصفقات وإيجاد قنوات عمل جديدة، ما يدفع عجلة التطور الاقتصادي بشكل فعال. لقد شكّل معرض جيتكس فرصة رائعة بالنسبة لكونيبيك لعرض بعض حلول التجارة الإلكترونية للصناعة للمؤسسات في العالم، ولناقشة الخيارات المتوفرة للمؤسسات في الشرق الأوسط. وفي ما يخص الجمهور، فإن جيتكس فرصة سنوية لا تـُعوّض للمهتمين بالتقنية حيث يمكنهم الاطلاع على ما هو جديد في عالم الكمبيوتر.

نبيل عمران

مدير البرنامج الوطني لنشر المعلوماتية في سورية

■ في ما يخص اشتراك سورية في المعرض كيف كانت تجريبكم مع جيتكس؟ □ هذه هي المشاركة السورية الثانية في

الوجه البارزة على صعيد عالم المعلوماتية في المعرض، هنا ملخص اللقاءات معهم:

رالف تانغ

مدير عام أيسر الشرق الأوسط

■ كيف وجهتم جيتكس لهذا العام؟ □ في الحقيقة تعرض أيسر سنوياً على التواجد بقوة في جيتكس وهذا العام بالذات كان له ميزة خاصة، حيث أنه آخر للمعارض الكبرى في القرن العشرين، لذلك كان اهتمامنا به مضاعفاً ابتداءً من تصميم جناحنا في المعرض والذي يسهم في إبراز فلسفة أيسر في التركيز على خدمة العملاء وشبكة الوكلاء والموزعين في المنطقة، إضافة إلى طرح عروض خاصة للجمهور خلال أيام جيتكس.

د. جورج قصير

المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة كوميك

■ ما الذي يقدّمه جيتكس بنظركم إلى شركات الكمبيوتر وجمهور المستخدمين؟

وكانت أولى مفاجآت جيتكس لهذا العام، عشية افتتاح سمو الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم رسمياً للمعرض، إعلان دبي وعلى لسان الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم إنشاء «مدينة دبي للإنترنت» كأول مدينة حرة للتجارة الإلكترونية في العالم، ما أعطى للشركات التي تواجدت في المعرض، الفرصة لأن تثبت وجودها في مجال التجارة الإلكترونية والذي بدوره زاد من فعالية جيتكس لهذا العام.

وتميّز جيتكس 99 بتركيزه على الحلول المطروحة للتجارة الإلكترونية ودعم الشركات بشكل ملفت للنظر، وكذلك الحلول التي اعتمدت لشبكة العام 2000.

وكما أنها كان «الاقتصاد والأعمال» حضوراً فعالاً في جيتكس 99 تجتّه بتوزيع جوائز المشاركين في الاستبيان الذي أعدته حول الإنترنت في الخليج 99.

وجوه من المعرض

على هامش جيتكس 99 كان لـ «الاقتصاد والأعمال» وقفات مع بعض



جناح صخر



محمد الشارح

العربية التي تم تطويرها في سورية مؤخرًا.

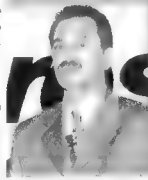
لأول مرة في جيتكس

كثيرة هي الشركات التي قدمت منتجات تطرح لأول مرة في أسواق المنطقة والعالم من خلال جيتكس 99 وقد افتتحتنا ما وجدناه أكثرها إثارة وأهمية.

1 - نظام التشغيل ويندوز 2000 طرحت مايكروسوفت الشرق الأوسط نظام التشغيل ويندوز 2000

بترجمة الموقع) و 65 في المئة بالنسبة لبقية المواقع. يذكر أن عملية الترجمة إلى العربية تحافظ على تنسيق الصفحة ومراعاة الاتجاه. ويتم العمل الآن على نظام يتيح الترجمة من العربية للإنكليزية حيث يتوقع أن يكون جاهزاً للعمل خلال شهر نيسان/أبريل من العام 2000.

3 - كمبيوترات iBook، G4 من «آبل»



نizar الحاددي



جناح مايكروسوفت

كان مستخدمو أجهزة

الماكنتوش في منطقة الشرق الأوسط على موعد مع جيتكس 99 حيث طرحت شركة آبل لأول مرة في أسواق الشرق الأوسط

ألباً. وتبلغ بقة الترجمة كما اهاد الشارح مئة في المئة بالنسبة للمواقع المميزة (التي تقدم صخر لها خدمة الدعم الفني الخاص

قالوا في جيتكس 99

حلفت المشاركة في جيتكس نجاحاً كبيراً لأوراكل وشركائها.

حسام دجاني (للدبر الإقليمي، أوراكل الشرق الأوسط)

إنها المرة الأولى لي في جيتكس، ويمكنني القول أن هذا المعرض يضاهي أهم المعارض العالمية. جورج قصير (مدير عام كويميك الشرق الأوسط)

يعتبر جيتكس واحداً من أهم مناسبات تكنولوجيا المعلومات على قائمة أعمالنا

برونو لكشين (مدير عام إي بي إم الشرق الأوسط)

عكست فعاليات هذا العام بشكل جيد حجم الجهود التي بذلها منتظم المعرض، ما جعله جديراً لأن يوصف بأنه معرض القرن كما شهدناه من نجاح.

محمد الشارح رئيس مجلس إدارة صخر للبرامج

شكل جيتكس 99 مناسبة تسويقية مميزة، جمعت معظم الشركات المتخصصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

لشرف عبد الحميد (للدبر الإقليمي لشركة ديل الشرق الأوسط)

كان مستوى التنظيم متميزاً، ونحن سعداء بالنتائج التي حققناها، لقد أكد جيتكس قدرة دبي على تعزيز سمعة الشركات المحلية والعالمية.

بهرام مهدي (مدير عام مايكروسوفت الخليج والشرق الأوسط)

من خلال جيتكس 99، حيث قامت بتوزيع نسخ عرض خاصة بنظام التشغيل ويندوز 2000 تعمل لمدة تقبيلية تبلغ 300 يوم ضمن أفراس مدمجة على جمهور زوار المعرض، لتسمح للمستخدمين والطورين بأخذ فكرة شاملة عن النظام الجديد، وكذلك تم تحميل جميع الأجهزة الموجودة في جناح مايكروسوفت بنظام التشغيل الجديد ويندوز 2000.

2 - صخر للبرامج تترجم مواقع الانترنت أزاخت شركة صخر للبرامج الستار في جيتكس 99 عن أول خدمة في العالم العربي لترجمة صفحات الويب الإنكليزية إلى اللغة العربية وبشكل تلقائي وفوري على الشبكة. وهذه الخدمة مجانية لجميع مستخدمي شبكة الانترنت حول العالم.

وأشار السيد محمد الشارح مدير عام صخر خلال معرض جيتكس بأن بيئة صخر للترجمة على الانترنت (SITE) جاءت نتيجة عشر سنوات من الأبحاث والتطوير في مجال معالجة اللغات

ويمكن الوصول إلى خدمة (SITE) عبر أي متصفح للانترنت حيث تتم ترجمة أي صفحة مكتوبة بالإنكليزية إلى اللغة العربية



الكمبيوتر الشخصي الذي يمكن ارتداؤه



جناح إي بي إم

حقائق وأرقام

استقطب المعرض الرئيسي أكثر من 72 ألف زائر ومعرض سوق الكمبيوتر لبيع الحزمة أكثر من 80 ألف زائر.

عقدت شركة (انتان) اليواردي للحاسب الآلي صفقات تجاوزت 5 ملايين دولار.

تجاوزت مبيعات أجهزة إيسر في سوق الكمبيوتر التابع لجيتكس 99 حاجز 5.4 ملايين دولار أبرمت كل من ديسك بيك الشرق الأوسط، وكذلك لينكسكس أمريكا، صفقات زادت قيمتها عن مليوني دولار لكل منهما.

سكاي إلكترونيكس تجاوزت صفقاتها حاجز 1.5 مليون دولار.

ولغت اليوسف للتوزيع صفقات بقيمة 700 ألف دولار.

اميع غرافيكس سجلت صفقات بقيمة 555 ألف دولار.

دي لينك الشرق الأوسط عقدت صفقات بقيمة 500 ألف دولار.

إل جي إلكترونيكس جبل علي أبرمت صفقات بقيمة 350 ألف دولار.

شركة تالي المحدودة البريطانية حقلت صفقات بقيمة 300 ألف دولار.

إضافة إلى شركات عدة عقدت صفقات تجاوزت قيمتها الـ 100 ألف دولار.

ويعمل هذا الجهاز على نظام تشغيل ويندوز 98، ويمكن تزويده بالعديد من برامج التطبيقات، ويسمح هذا الجهاز بقرأة وإرسال البريد الإلكتروني وتصفح مواقع الانترنت، ويتوقع شركة IBM أن يحدث هذا الجهاز ثورة في عالم الأجهزة المنقلة.

— جهاز تحكم صغير مع ميكروفون ومؤشر متابعة يمكن تشغيلها جميعاً بيد واحدة.

— طقم للראس يضم سماعة وشاشة صغيرة تثبت أمام العين وميكروفون لإصدار التعليمات إلى الجهاز.



جناح الإمارات للكمبيوتر



جناح لبنان

جهازها السوبر G4، الذي حظي باهتمام كبير نظراً لتصنيفه ضمن فئة الأجهزة السوبر ذات التقنية العالية ما حدا بالسلطات الأميركية إلى مراقبة عملية تصديره في بدايات الإنتاج.

ويعتبر G4 امتداداً لجيل أجهزة G3 الجديدة الملونة والتي أطلقتها أبل العام الماضي، وكذلك كان الجهاز المسمول Book من الأجهزة التي طوّرت فيها أبل من حيث الشكل والتصميم والمضمون، ما يثبت بوضوح أن أبل استغذات كثيراً من الدروس التي تعلمت من جهازها الذي حقق انتشاراً واسعاً iMac والذي اعتمد على تغيير جذري في شخصية أجهزة الباور ماكنتوش.

4 - جهاز يمكن ارتداؤه من IBM

شهد جيتكس 99 طرح جهاز الكمبيوتر الشخصي الذي يمكن ارتداؤه وذلك لأول مرة في أسواق منطقة الشرق الأوسط، ويتألف الجهاز من ثلاثة عناصر رئيسية تتصل مع بعضها بأسلاك خاصة:

— الوحدة الرئيسية وهي بحجم جهاز ستيريو تقال مع سماعة خاصة للرأس

جيتكس

أجهزة جديدة

ساهم معرض جيتكس الذي صنف كأكّث معرض لتكنولوجيا المعلومات في العالم على مدى العقدين الماضيين، في تطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات في منطقة الشرق الأوسط.

والحديث عن تكنولوجيا المعلومات يعني في قسم كبير منه حديثاً عن قطاع التشبيك والاتصالات، مع العلم أنه سوف يقام معرض خاص بالاتصالات في 29 شباط/فبراير العام 2000 في المكان نفسه، فما هو جديد الشبكات لهذا العام؟

ديي - شليف شيا

تمّ تقسيم المعرض إلى أجنحة عدة لتسهيل عرض المنتجات المختلفة وحوى الأقسام الآتية: قسم لمعدات تكنولوجيا الطباعة وإدارة الوثائق، قسم أجهزة الكمبيوتر ومستلزماتها، قسم البرامج وملحقاتها، قسم البرمجيات والأجهزة الوطنية وقسم التشبيك والاتصالات.

وإذا كان قطاع الاتصالات لم يحظَ باهتمام كبير في جيتكس، فذلك لوجود «معرض الشرق الأوسط السداسي للاتصالات» المتخصص الذي كان يقام سابقاً كجزء من جيتكس. ولكن يبقى معرض جيتكس فرصة للشركات الكبرى مثل سيسكو، لوسنت، ثري كوم ونورتل وغيرهم من شركات التشبيك والاتصالات لعرض آخر ما توصلت إليه التكنولوجيا لنقل الصوت والصورة والبيانات على شبكة واحدة «الإقتصاد والأعمال» جالت على كبار العارضين ودوّنت الانطباعات التالية:

سيسكو سيستمز

منذ قيامها بتوزيع منتجاتها الأول العام 1986 تمت الشركة بشكل كبير إلى أن

كبريات شركات التوصيل السريع لتتولى مهمة توصيل المبيعات إلى الزبائن خلال ازمة قياسية.

والواقع الآخر www.etch4nworld.com الذي يشمل أجهزة الهواتف المحمولة من توكيا وكذلك أجهزة الكمبيوتر المحمولة والفكرة من ايسر، وأجهزة العرض بروكسيما.

ويتضمن كلا الموقعين عضوية (نادي الإمارات للكمبيوتر للخدمة الفورية) EC Online Club الذي يتيح للزبائن عبر الانترنت خدمات استشارية، ودعماً فنياً، وقامت الإمارات للكمبيوتر بحسبما أكد السيد هاني حريق باعتماد نظام حماية فائق السرية والأمان لنظام الدفع بواسطة بطاقات اعتمادهم عبر الشبكة ■

5- إطلاق موقعين للتجارة الإلكترونية على الانترنت

أطلقت الإمارات للكمبيوتر موقعين جديدين للتجارة الإلكترونية على الانترنت وذلك لخدمة سوق الخليج والشرق الأوسط.

والموقع www.dell.co.ae الذي يعتبر انطلاقة من الإمارات للكمبيوتر نحو العالمية في توسيع عملها فيها في قطاع الحجةزة، باعتبارها موزعاً لأجهزة الكمبيوتر ديل. ويسمح هذا الموقع لزوارة أن يحددوا مواصفات الجهاز الذي يرغبون في شرائه وكذلك اعتماد طلب الشراء والاستفادة من خدمات الدعم الفني المتوفرة على الشبكة. وقد صرح هاني حريق رئيس شركة الإمارات للكمبيوتر بأنه تمّ الاتفاق مع



سحب استثمار الانترنت في الخليج

القيم في جناح «الإقتصاد والأعمال» في معرض جيتكس 99 سحب لاختيار الفائزين في استثمار الانترنت في الخليج، وجاءت النتائج كالتالي:

9 جهاز كمبيوتر محمول «ايسر» أكسترا 390CX لمسيد دانيال ديب - مدير تطوير الأعمال، ماستر كارد - الإمارات.

9 برنامج من أي بي أم لخدمة الانترنت بينها Visual Age، DB2، Via Voice وغيرها وربحها كل من: ألياس حيدر، مدير في شركة اليوسف لثقافة المعلومات ديب.

يسام سليمان أبو بكر، مدير تطوير الأعمال، المؤسسة الإلكترونية الحديثة - الرياض. M.O. Abduraada، مسؤول الكاي، البنك السعودي البريطاني - الدمام.

عبدالله عبد الرحمن زكي الدين، باحث اقتصادي، الفرقة السعودية الألمانية، الرياض. عبدالعزيز سليمان الحديدي، مدير عام الشركة الوطنية للغاز والتصنيع - الرياض.

ليبي قوثين، محرر رئيسي، قسم التنمية الاقتصادية - دبي. نجيل علي عبدالله، مدير في شركة الفيلاء - الدمام.

ياسر أحمد خيري، مسؤول القسم الإقتصادي والزراعي في جمعية الاسدة العربية AFA - القاهرة. الأمانة حياة زهير، مديرة خدمات الزلاء، فندق متروبوليتان - دبي.

التشبيك والاتصالات وشبكات متطورة

إضافة إلى أدوات لوسنت لإدارة علاقات العملاء التي تساعد المؤسسات على تقديم خدمة مجدية للعملاء، كذلك قدمت نظام Argent Office و Cyber Gear Gold من الحلول المتكاملة الحائزة على الجوائز للمحور والبيانات والتي تعد خصيصاً للمؤسسات متوسطة الحجم. يذكر أن إيرادات شركة لوسنت قد ارتفعت بنسبة 23 في المئة للفصل المالي الرابع المنتهي في 30 أيلول/سبتمبر 1999، لتصل إلى رقم قياسي بلغ 10,5 مليارات دولار أميركي في مقابل إيرادات بلغت 8,5 مليارات دولار أميركي خلال العام المالي 1998.

ثري كوم

قدمت شركة ثري كوم (3Com) عروضاً حية للمعيد من منتجاتها المتطورة وفي مقدمتها Air platform و Core Builder العائز في جوائز عدة ومجموعة منتجات Air Connect من الشبكات اللاسلكية العالية السرعة. وركزت الشركة على الصولات الآمنة والتعددية الاستخدامات لتتمكن طيبتها مايركوسوفت ويندوز 2000 من العمل بشكل أسرع.

كما أعلنت ثري كوم الشرق الأوسط عن برنامج 3Com V2K والذي يقدم للعملاء فرصة استبدال معداتهم الحالية مهما كان نوعها بأحد منتجات ثري كوم التي تدعم إنترنت وذلك من مفاتيح 3Com Super Stack II، من جهة ثانية أعلنت شركة الاتصالات الخليوية الكويتية MTC إختيار شركة ثري كوم لتركيب أحدث شبكة Gigabit Ethernet تدعمها محاولات ثري كوم لتكون نواة شركة شركة MTC وتوفر الاتصال بين كافة محاولات MTC في مختلف مواقعها.

كومباك

أعلنت شركة كومباك الشرق الأوسط عن توفير عدد من التقنيات الجديدة التي تقدم حلولاً مبتكرة ومنها تقنية الشركة اللاسلكية الجنبية وبرنامج الفيديو عند الطلب Video-on-demand. كومباك هي أول شركة مصممة للكمبيوتر الشخصي تطرح شبكة لاسلكية علمية سهلة التركيب LAN. وذلك بهدف تطوير الأعمال بأقل من 200 دولار أميركي لكل تشبيك، وتكون شبكة كومباك اللاسلكية من بطاقات كمبيوتر سهلة التركيب تستطيع تمرير 2Mbps ويصل مدى الشبكة إلى 300 قدم. ■

«نيو هوريزون» العالي للتدريب تقدم بموجبه البرامج التدريبية لأنظمة وتقنيات سيسكو إضافة إلى توقيع اتفاقية مع شركة طيران الخليج لتوفير بنية تحتية لشبكة جديدة متعددة الخدمات. وتفتقر سوق شبكات الاتصالات عالمياً بنحو 60 مليار دولار أميركي.

لوسنت تكنولوجيز

أعلنت شركة لوسنت تكنولوجيز عن إعادة تنظيم أعمالها لتؤسس أربع وحدات أعمال أساسية، وذلك بهدف الاستفادة بشكل أفضل من الفرص المتاحة في سوق تشبيك الاتصالات الذي يشهد تغيرات سريعة. وتقوم الشركة بتصميم وتركيب وتوصيل مختلف أنواع الشبكات العامة والخاصة وأنظمة برامج الاتصالات لعملائها في أكثر من 90 دولة. وتعتبر مختبرات بيل الغائزة بست جوائز نوبل للإبتكارات التقنية فراع البحوث والتطوير لوسنت تكنولوجيز، وقد عرضت الشركة تشكيلة واسعة من الحلول المتقدمة أهمها جهاز خادم ديفينتي لاتصالات المؤسسات،

أصبحت في طليعة الشركات التي تقدم خدمات التشبيك لتحتل المركز الأول في كافة قطاعات السوق التي تشارك فيها. وخلال جيتكس ركزت سيسكو على التشبيك للتعدد الخدمات حيث قدمت هيكلية جديدة لشبكة اتصالات حنية في إمكانها نقل الصوت والفيديو والبيانات. وكانت سيسكو استخدمت آخر ابتكاراتها حيث قامت بتجهيز مكاتبها الجديدة في الرياض بشبكة لاسلكية إضافة إلى استعمال تقنية Ip Telephony فتم الاستغناء عن الاستئصال التقليدي لتلقي المكالمات الهاتفية.

وقال غازي عطالله المدير الإقليمي لشركة سيسكول «للاتصالات والأعمال: «تعتبر المملكة العربية السعودية أكبر الأسواق في المنطقة للشركة تليها الإمارات العربية المتحدة ثم مصر، إضافة إلى افتتاح مكتب جديد لنا في بيروت لتغطية السوق في الأردن، سورية ولبنان. ولدينا خطة لفتح أربعة مكاتب جديدة في المنطقة لتلبية إحتياجات عملائنا، وأعلن عطالله عن قيام شركة سيسكو بتوقيع عقد مع مركز



الاتصالات في معرض جيتكس



في مؤتمرها (Lotusphere Europe 99) في برلين لوتس: تطبيقات وحلول جديدة في بيئة «دومينو» و«نوتس»

برلين - إبراهيم محمد

مختلفة في مجالات التخطيط والإدارة والعمل المؤسسي والاتصال والحوار والتعليم والنشر والترجمة بلغات عدة. ويزيد من ديناميكية الخدمات المذكورة قيام لوتس بتطويرها بشكل سريع لتواكب التحديات الجديدة في عالم أعمال يتجه نحو مزيد من الاندماج في إطار الشبكة الإلكترونية. وعلى سبيل المثال تم مؤخراً دعم عناصر الأمان لدومينو في أصعدة مختلف تطبيقاته وبما يتلائم مع التقنيات الجديدة.

وفي إطار التطوير تم الإعلان عن مبادرة من شأنها إيجاد حلول بسيطة ورخيصة للتراسل عبر العالم في المستقبل المنظور وفي إطار بيئة لوتس ودومينو. وتقوم هذه الحلول على تنفيذ ما يسمى استراتيجيات (Unified Messaging Strategy) ترسل موحدة تستخدم من التهااتف وإرسال البريد والفاكس والصور الخ... ببساطة وبغض النظر عن مكان وزمان تواجد. وقال بيير فان بيفين (Pierre Van Beneden) مسؤول أوروبا والشرق الأوسط في لوتس «إن ما يشغلنا مع شركائنا هو كيفية تأمين جهاز بسيط يمكن الجميع من فهم جدتي ما استخدام خدمات الإنترنت كما يستخدمون خدمات أجهزة الهاتف». وينبغي لهذا الجهاز أن يعتمد التقنيات الرقمية وأن يكون صغير الحجم.

وعلى صعيد التعلم قامت لوتس بتقديم حلول للتخاطب والتراسل على أصعدة التعلم والتراسل وتبادل الخبرات. وما تعرضه على هذا الصعيد ندوتها التعليمية عبر الفضاء (Lotus LearningSpace Forum) التي تعتبر واحدة على صعيد التعليم الجماعي وإدارة المعارف ومن ميزات القفزة على تجاوز حاجز اللغة حيث تتاح بخمس لغات.



رئيس لوتس جيف بابوس أثناء مؤتمر صحفي عقده على هامش المؤتمر

الإنترنت والإنترانت

كانت تطبيقات وحلول الإنترنت والإنترانت حاضرة في مختلف الأنشطة التي تضمنتها مؤتمر لوتس أوروبا 99. وبالطبع فإن الأمر يتعلق هنا بتلك التي تقدمها منتجات لوتس وعلى رأسها لوتس دومينو (Lotus Domino R5) ونوتس (R5 Notes). فوذاً للنتجاء يؤمنان سلسلة من الخدمات في بنية أو بيئة تامة الكفاءة. ومن أهمها بالإضافة إلى البريد الإلكتروني تطبيقات

يبدو أن العاصمة الألمانية برلين تمكنت بالفعل من قطع شوط مهم على صعيد تدعيم موقعها كعاصمة للإعلام والمعلوماتية في وسط أوروبا. ولا يشهد على ذلك فقط كثرة معارضها ومؤتمراتها على هذا الصعيد وإنما تزايد عدد الشركات وللأساس التي تنقل إليها أو تفتتح فروعاً فيها. وهذا ما دفع شركة لوتس العالمية (إحدى بنات الشركة العملاقة أي. بي. إم IBM) لبرامج وتطبيقات الكمبيوتر على عقد مؤتمرها (Lotusphere Europe 99) في المدينة للمرة الثانية على التوالي بدلاً من عواصم أوروبية أخرى. والمؤتمر الذي أقيم مؤخراً وحضره 4000 من رجال الأعمال والخصصين والصحافيين من مختلف أنحاء العالم، شكل فرصة للإعلان عن حزمة جديدة من التطبيقات والحلول التي تجعل عالم الأعمال عبر الشبكة الإلكترونية العالمية أكثر كفاءة مما يتوقعه الخيال. ووفقاً لرئيس لوتس جيف بابوس، فإن هذه الحلول ستحقق للشركات ميزات تنافسية متقدمة من خلال تمكين القائمين عليها من إدارة المعارف والقيام بعملياتهم في مجالات التجارة والاستثمار والتحويل الخ... بسرعة لم تكن لتخطر على بال من قبل. ويتم ذلك في إطار بيئة تجمع بين الممارس التالية التي ركزت عليها أنشطة المؤتمر:

- عالم الأعمال الإلكتروني (e-Business)
- تقنية إدارة المعلومات (IT Management)
- تطور تطبيقات الأداء المالي للعمل (Application Development for Optimal Business Performance)
- البنية التحتية واستخدامها (Infrastructure and Deployment)



جناح لوتس في المعرض الذي أقيم على هامش مؤتمر لوتس أوروبا 99

لوتس ونوكيا

في إطار فعاليات طوئسفير أوروبا 99، وقّعت شركة نوكيا الرائدة في مجال صناعة الهاتف النقال وشركة لوتس على اتفاق للتعاون في مجال تطوير تقنيات وخدمات التراسل اللاسلكي (WAP or Wireless Application Protocol).

ويكمن الهدف من ذلك في تطوير جهاز هاتف ذقال يمكن المستهلكين من التواصل مع بعضهم عبر الصوت وخدمات الإنترنت والإنترنت يفرض النظر عن أمثلة وأزمة تواجدهم في مختلف بقاع العالم.

وسيسم التركيز في هذا الإطار على دعم تكامل عناصر كل من خادم نوكيا وأب (WAP) وخادم لوتس دومينو (Domino)، ومن شأن ذلك أن يفتح آفاقاً جديدة للمستخدمين في مختلف الأنشطة الاقتصادية وفقاً لـ جين مورين (Jean Mourain) مسؤول التقنيات في لوتس.

وقال بيرني لونا (Periti Lounamäe) نائب رئيس نوكيا هان التفاعل بين خدمات الإنترنت والإنترنت من خلال الأجهزة اللوئي تطويرها بأن طاقات هائلة، كما أن قيمتها التي لا تقدر بثمن ليست موضع جدال.

اعتماد منصة لنوكس يمكن لدومينو توسيع حزمة خدماته في مجالات الإدارة وعمليات الإنتاج. وما يعنيه ذلك المزيد من الكفاءة على صعيد تأمين العبور إلى المعطيات واستخدام أنظمة تخطيط الموارد. وتبرز على صعيد الأخيرة تمكين المؤسسات من وضع الحلول لتخفيض النفقات بأقل التضحيات الممكنة. وقال كين بيسكونتي (Ken Bisconti) مدير تسويق الإنتاج بأن دومينو الجديد سيعزز موقعه القيادي كواحد من أفضل خوادم التطبيقات في العالم. ومن المعروف أن عائلة الخادم دومينو تشكل منصة متكاملة في مجال التراسل وتطبيقات الويب (Messaging and Web Application). وهذا ما يساعد رجال الأعمال على رفع الإنتاجية والإسراع بالاستجابة لطلبات الزبائن واختصار العمليات من دون أن يخل ذلك بمستوى فعاليتها.

خلاصة يمكن القول أن لوتس أثارت من خلال طوئسفير أوروبا 99 أن تدشن مرحلة جديدة تهدف إلى تعزيز موقعها كواحدة من أقوى لاعبي العالم في مجال تطبيقات

الناس من الحصول عليها في الوقت والمكان المناسبين. هذا وقد تم تصميم دريغ، للعمل في بيئة الخادم دومينو، ومن شأن ذلك أن يجعل الأخير أكثر كفاءة على صعيد الاستفادة من خبرات مختلفة وعلى رأسها خبرات أي. بي. أم (IBM) الشركة الأم للوتس. وعلى صعيد البنية فإن «دريغ» يتألف من واجهة (Portal) تساعد على توزيع وإدارة المهام ومن محرك كاشف (Discovery Engine) لتزويد المعطيات والخبرات حسب الطلب. وهناك أدوات العمل (Integration Toolkit) التي تساعد على التوسع في استخدام التطبيقات وإيجاد الحلول.

في بيئة لنوكس

وفي إطار الجديد في مجال التطبيقات وبعد تردد طويل كان أهم ما أعلن عنه عزيم لوتس على طرح خادم دومينو ريليس 5 يعمل على نظام عمليات لنوكس (Domino Release 5 for Linux) خلال ثلاثين يوماً من تاريخ انعقاد المؤتمر. ومع



بيرني لونا، نائب رئيس لوتس أوروبا، والشرق الأوسط في لوتس

إدارة المعرفة:

(Knowledge Management)

وفي مجال إدارة المعارف أعلن عن إطلاق المنتج ريفين (Raven) كطابق مشفر (Knowledge Management Suite-Code) يتضمن مجموعة أدوات تمكن المستخدم من تطبيقها في أغراض التحليل والإدارة بالاعتماد على طرق وحلول تجمع الناس والأشياء من أمثلة مختلفة في الوقت نفسه. ويتم ذلك على أساس الاعتماد على هذه الأدوات في تنظيم المواعيد وترتيب اللقاءات للأشخاص وفرق العمل في مكان تخليكي يمكنهم من خلاله تحسين أداء قوة العمل ودفع روح الإبداع وزيادة وتيرة عمليات الإنتاج الصـ... ولا تكمن قوة «دريغ» في التحليل والإدارة وإنما في تقديم المعلومات والمعطيات المتعلقة بمشروع أو موضوع ما حسب الطلب. ويقدم ذلك وفقاً لـ سكوت كوبر (Scott Cooper) المدير العام لمجموعة منتجات إدارة المعارف في لوتس على حقيقة أن الاستخدام من المعطيات تتطلب تمكن



جناح كوميك



جناح لوتا



إبراهيم تاهر مدير إدارة المصارف

«فمحتاجنا أصبحت معروفة ومستخدمة في أكثر من 80 بلداً. كما أن الكثير من المؤسسات والشركات العريقة تعتمدنا وفي مختلف القطاعات».

وفي ما يتعلق بالأسواق العربية سئل عن حجم الدور الذي تعطيه لوتس لها فأجاب: «إن الدعم السريع الذي تشهده هذه الأسواق جعل اهتمامنا يتزايد بها خلال السنوات القليلة الماضية، ونخص بالذكر منها أسواق منطقة الخليج ومصر. ومما لاشك فيه أننا سنبدل المزيد من الجهد لزيادة حصة منتجاتنا فيها خلال السنوات المقبلة».

وعن الموقع الذي تحتله لوتس في الأسواق المذكورة ذكر أن لوتس تسكنت مؤخراً من مضاعفة مبيعاتها هناك. وقد تم ذلك بعد طرح الخادم دومينو باللغة العربية. وفي ما إذا كان هناك خطة لتعريب المزيد من التطبيقات والحلول قال: «نحن نتعاون مع مؤسسة متخصصة للتعريب في دبي. ولدينا توجه للتعاون مع مؤسسات ومعاهد أخرى. وفي حال وجدنا ضرورة لتعريب منتج ما، فلن نتردد في ذلك. وهنا لا بد لي من القول أن خيراتنا تشير إلى أن التعريب ليس بالأمر السهل. فالقضية كما تعرف ليست قضية ترجمة مصطلحات، فالسألة تتعلق بكيفية ترجمة تطبيق أي برنامج من دون أن تفقده قسماً مهماً من قيمته».



الطريق إلى ذلك ما تزال طويلة وشفافة». وعن كيفية حل التناقض بين طموح لوتس للوصول إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين ارتفاع أسعار منتجاتها قال: «نعم إن ارتفاع الأسعار مشكلة تواجه المؤسسات المذكورة على صعيد استخدام منتجاتنا. وعليه ينهي العمل باتجاه توفيرها بأسعار أفضل وباقرب فرصة ممكنة. وحول خطط لوتس للحاق بالتطور الذي تشهده منتجات مايكروسوفت أكد أن الوضع حالياً أفضل بكثير من السابق



ميكوت إيريكات مدير المبيعات في لوتس

وخدمات الكمبيوتر وخصوصاً في مجال التجارة الإلكترونية. ولكن مثل هذا التميز لا يتطلب فقط سياسة تسويقية أكثر فعالية وإنما تطبيقات وحلول ذات أسعار انسب وبمختلف اللغات.

الاهتمام بالمنطقة

خلال «لوتسفير أوروبا 99» عقد بيبير فان بينيدن (Pierre Van Beneden) مسؤول لوتس مؤتمراً صحفياً كانت «الاقتصاد والأعمال» للطبوعة العربية الوحيدة التي شاركت فيه. وخلال المؤتمر تحدث بينيدن حول العديد من القضايا الهامة. كما أجاب على الأسئلة التي وجهناه له بخصوص لوتس والأسواق العربية.

أثناء رده على سؤال يتعلق بكيفية تجاوز مشكلة صعوبة استخدام تطبيقات وبرامج الكمبيوتر للناس العاديين ذكر بينيدن: «إن لوتس تتعاون مع العديد من الجامعات والمؤسسات البحثية في أوروبا وخارجها من أجل التوصل إلى تقنيات تساعد على تبسيط الاستخدام للذكر. وينبغي لهذا التبسيط أن يصل إلى الحد الذي يتمكن خلاله كل شخص من التعامل مع خدمات الإنترنت كما يتعامل مع خففة الهاتف. ويمكن لذلك أن يتم مثلاً من خلال هاتف نقال يستطيع تقديم خدمات الإنترنت وأضاف: «غير أن



خدا ح هذوت مانتار



جدا ح هذوت مانتار

حلول النقل المتكاملة



خدمة لتسوية بواسطة اخطبوط



الخدمات الخاصة



خدمات التوزيع والتعليق



خدمات النقل الداخلي



خدمة البضرة



خدمة نقل الطرود والوثائق البريدية

أرامكس تؤمن لكم خدمات متعددة ومتميزة في مجالات النقل والتوصيل إلى جميع انحاء العالم أعدت أرامكس برنامجاً دقيقاً صمم خصيصاً لمتابعة أعمال الشحن والتوصيل باستخدام أحدث الوسائل والتقنيات العالمية بإشراف موظفين أكفاء ويمتلكون قدرات فنية ومهارات عالية.

أرامكس تضع كل خبراتها وامكانياتها في متناول يدكم لخدمتكم على كافة المستويات سواء كانت شخصية او عملية او تجارية. هدفنا ازالة العقبات من طريقكم وتقريب المسافات واختصار الاوقات ليسهل عليكم التفرغ لتنمية وتوسيع اعمالكم وانتم واثقين كل الثقة بأن أرامكس ستلبي احتياجاتكم مهما تعددت وايضا كانت.



www.aramex.com

أرامكس

/ مسح / فاكس / طبع، وجاءت كما يلي:
- لوپترو ايمج 222: مع ميزة الطبع
اللون، تقدم النسخ والفاكس والمسح مما
يضاف إلى مميزات أوبترو T610 أو
SC1275.

- أوبترو ايمج 322: مع ميزة طبع ملون
بسرعة متوسطة، تقدم النسخ، الفاكس،
والمسح مما يضاف إلى مميزات أوبترو T612
وCOLOR 1200.

- أوبترو ايمج 725: مع ميزة طبع ملون
سريع، تقدم الفاكس والمسح والنسخ مما
يضاف إلى مميزات أوبترو W810.

أما المجموعة الثانية الخاصة بالطباعة
اللون التي قدمت في معرض المنزل الرقمي
على هامش المؤتمر، فأتت لتزجج بين
متطلبات المنزل والمكتب، وتقدم الحلول بنوع
من التكامل للإنترنت

وقد أتت المجموعة بإسم Z-Line
باسمار متنوعة أداء متعددة على الشكل
التالي:

- Z11 Jet printer بمسحوى
1200x1200 نقطة في الإنش: dpi

- Z31 Jet printer للمنزل براسي
طباعة.

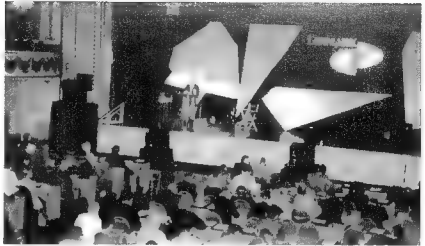
- Z51 Jet printer للمكتب المنزلي بإداء
عالي.



بول كيلرلندر

يرأس بول كيلرلندر مجلس إدارة
لكسمارك ويشغل منصب الرئيس
التقني للشركة، وذلك منذ نيسان /
ابريل الماضي، وكان قد عين سابقاً في
حزيران / يونيو 1998 رئيساً ومديراً
تقنياً.

وقبل انضمامه إلى لكسمارك العام
1991، عمل كيلرلندر في شركة آي-بي إم
للمطبعة 17 عاماً في مراكز مهمة.



مؤتمر لكسمارك السنوي 2020: رؤيا الطباعة

الاقتصاد والأعمال - بوسطن

وقد برز في أكثر من محطة ضمن
محاضرات فوريكس لكسمارك، الأهمية التي
توليها الشركة لتطور الأسواق، ونمو
الشركات، وتمولها على خلفية تصاعد
الانتفاع من تكنولوجيا الكمبيوتر.
ولعل النقاط التي جدها توم لامب، أحد
محاضري المؤتمر توجز ما استقرت إليه
الشركة مؤخراً، حيث اختصر أفكاره على
أربعة محاور: أولاً، المعلومات الرقمية
أصبحت مادة قابلة للتشارك أكثر من قبل.
ثانياً، التوجه نحو اللامركزية في إدارة
الطباعة، ثانياً تطور البرامج على صمد
الطباعة. رابعاً، تسهيل الطباعة لنشرها بين
عامة الناس.

ثلاث مجموعات

قدّمت لكسمارك للشركات في مؤتمرها
ثلاث مجموعات حلول متعددة الأعمال
والخيارات تمتد من النسخ إلى الفاكس
والمسح الضوئي في طابعاتها.

وتغطي هذه الحلول مجال حركة أكثر
حرية للمستخدم الذي يصبح معها أكثر
إنتاجية. وهذا يمكن وصفه فعلاً بالحلول
المتكاملة.

للمجموعة الأولى شملت «أوبترو ايمج»
OPTRA IMAGE ذات المهام المتعددة نسخ

حفظت لكسمارك شهرة عالمية واسعة
على سمعة الطابعات، من خلال
إنجازاتها المتتالية، إن في مجال حلول
الشركات أو مستخدم الكمبيوتر
الشخصي، ولقد بدأت منذ سنوات بتعزيز
مركزها، عبر رفع مستوى الطباعة وتخفيض
استهلاك الوقت والمواد.

وينتظر المستهلكون والموزعون مؤتمر
لكسمارك السنوي الذي تقيمه مرة في
أوروبا، ومرة أخرى في الولايات المتحدة
الأمريكية من أجل الإطلاع على آخر مبتكراتها
وحلولها. وقد شكّل المؤتمر الذي نظمته
الشركة في بوسطن بين 8 و 10 تشرين
الاول/ أكتوبر الماضي، حدثاً عالمياً، حيث
عرضت لحلول التحديت الدائمة، مثل
الشبكات واتساع رقعة العمل بين المكتب
والمنازل.

أفاق جديدة

اللافت في مؤتمر بوسطن
(VISION ON PRINT 2020)، هو شمولية
تغطي لكسمارك مع الطباعة من خلال
منظور شمل العتاد الجديد والمستفيدين منه
ومتطلبات عصر الإنترنت.

تطور إيرادات الشركة



ثلاثة تحديات وثلاثة محاور

ويوجز رايان التحديات المقبلة في عالم الطباعة بثلاثة: تشبيك الطابعات، تسهيل الطباعة، والتحول نحو الألوان.

«فلذا كان لدي طابعة ليزر على مكتبي، أستطيع أن أرسل أعمالي منها إلى طابعة ملونة تؤدي نتائج ساحرة».

أما محاور عمل الشركة المستقبلية فتتضمن، نقاوة الصورة التي يراها عملائه «حتى وأنا أضع نظارتي لا أستطيع التفريق بين نقاوة 2400x2400 و 1200x1200»، استخدام البريد الإلكتروني ومعالجات الكلمات، وكلاهما يستعمل الأبيض والأسود. لكن كلما أردنا التجاوب أكثر مع متطلبات السوق كلما سنتجه إلى الطابعات الملونة».

ويوضح رايان «اعتماداً على خبرتي، فإن استخدام الألوان في الأوراق المطبوعة يمثل اليوم ما بين 1 و 5 في المئة من عالم الأوراق، وهذا الاتجاه ينمو سنوياً».

التعاون مع كوداك

«نحن نشح أن نرى المزيد من التعاون والدمج وتعاوننا مع كوداك مهم جداً فهي كإسهم أصبحت تراثاً للصورة، لذلك فهم يعمون الحاجة لدخول صناعة الطباعة، حيث تصور رقمياً ثم تلعب الصورة».

ويضيف رايان: «نحن سعداء بنتائج عملنا في قطاع الطابعات الليزرية خصوصاً تلك الخاصة بالتشبيك ولدينا قسم كبير في السوق ويهناهم 20 في المئة أوروبا، ونحن ثاني أكبر شركة طباعة ليزر في العالم بعد HP».

أما عن مركز الشركة في سوق الطابعات الملونة فيقول «نحن ثاني ثالثاً، وعلى كل حال هم ليسوا أقوياء في كل الأسواق».

ايمون رايان

«الاقتصاد والأعمال» قابلت على هامش المؤتمر، ايمون رايان نائب رئيس لكسمارك ومدير عام قسم إدارة أعمال الطباعة في أوروبا، فجالت معه على مختلف أخبار عالم الطباعة. وهذا أهم ما قاله:

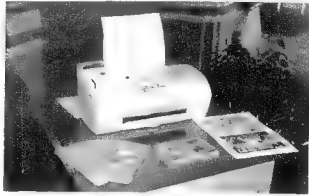
مستقبل طابعات الليزر

«ستصبح طابعات الليزر تدريجياً خارج الاستعمال، لكن سيمر وقت طويل قبل أن يتغير الوضع الراهن» يقول رايان، ثم يشير إلى أن الورق لا زال منتشرًا بسبب رواج استخدام البريد الإلكتروني ومعالجات الكلمات، وكلاهما يستعمل الأبيض والأسود. لكن كلما أردنا التجاوب أكثر مع متطلبات السوق كلما سنتجه إلى الطابعات الملونة».

ويوضح رايان «اعتماداً على خبرتي، فإن استخدام الألوان في الأوراق المطبوعة يمثل اليوم ما بين 1 و 5 في المئة من عالم الأوراق، وهذا الاتجاه ينمو سنوياً».



ايمون رايان



يشار إلى أن عائلة Z-Line شكلت تطوراً مع Z11، لأنها تخطت الطابعات المنافسة بنسبة 38 في المئة، حيث تستطيع نفث الحبر بمستوى 1,440,000 نقطة في الإنش المربع الواحد.

وجاءت المجموعة الثالثة بعائلة ضفت 6 طابعات ليزر monochrome مع خيارات الربط الشبكي والنسخ والمسح والفاكس إضافة لبرنامج خاص «Mark Vision».

وضعت طابعات الليزر الطرازات التالية: - أوبترا M410، بمستوى 12 ppm، قابلة للربط الشبكي.

- أوبترا T610، بمستوى 15 ppm للأفراد ومجموعات العمل.

- أوبترا T612، بمستوى 20 ppm سريعة لمجموعات العمل.

- أوبترا T614، بمستوى 25 ppm بمرونة عالية.

- أوبترا T616، بمستوى 35 ppm وطباعة عالية الأداء.

- أوبترا W810، بمستوى 35 ppm خاصة بالمتطلبات الشبكية.

لكسمارك بالأرقام

تركز لكسمارك خدماتها على تزويد المستهلكين بحلول الطباعة، وهي تأسست العام 1991 بعد انضمامها عن أي.بي.إم. تقلد إيرادات لكسمارك حالياً بـ 3 مليارات دولار سنوياً ويعمل فيها أكثر من 8 آلاف موظف، كما لديها فروع في 24 بلداً، أما منتجاتها فتتوزع عبر أكثر من عشرة آلاف موزع في 150 دولة. الشركة مدرجة في بورصة نيويورك منذ 1995 وترتبط قيمتها السوقية على 5 مليارات دولار.

مدينة دبي للإنترنت بيئة مثالية للإبداع

أطلقت دبي مشروعاً جديداً تعبر به نحو الألفية الجديدة يهتم بتكنولوجيا المعلومات حيث أعلن الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي عن إنشاء «مدينة دبي للإنترنت» لتكون بذلك أول منطقة حرة للتجارة الإلكترونية في العالم. وقدر الشيخ محمد الكلفة الاستثمارية التي تعتزم الحكومة إنفاقها على المرافق الأساسية للمشروع الجديد بنحو 200 مليون دولار.

وعلى الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم خلال مؤتمر صحفي عقده بخصوص الإعلان عن مدينة دبي للإنترنت (www.dubainternetcity.com) عيسى حساسة حكومة دبي للمشروع الجديد بقوله: «هذا هو مشروعنا الذي نأمل أن يوفر البيئة المثالية للإبداع والأصعب للابتداء».

وأكد بأن المشروع سوف يسهم في تطوير التجارة الإلكترونية في المنطقة بشكل واسع، وكذلك في حل مشكلة الكوادر المؤهلة في منطقة الخليج كونه يتضمن أول جامعة لتعليم الإنترنت في العالم.

وعن مشاركة القطاع الخاص في تمويل هذا المشروع قال: «إنه سيمول نفسه بنفسه، وهذا الخطوة الأولى هي أن نبدأ المشروع، وإذا رأينا أن الوقت مواتٍ فسوف نقوم بتخصيصه، أما المراحل الأخرى في المشروع فسيتم تنفيذها بناء على مدى النجاح الذي ستحققه الخطوة الأولى، طالبا في الوقت ذاته من جميع الدوائر الحكومية والخاصة أن تتعاون لإنجاح هذا المشروع».

محتويات ومزايا المدينة

ستضم مدينة دبي للإنترنت، مقراً لكراتيات شركات الكمبيوتر والتكنولوجيا في العالم. مركزاً لشركات تطوير برامج الكمبيوتر مركزاً للشركات للتخصص في التجارة الإلكترونية. أول جامعة في العالم والإنترنت والتجارة الإلكترونية. مدينة للعلوم والتكنولوجيا. مركز للدراسات والأبحاث. معارض دائمة للإنترنت والتجارة الإلكترونية.

وتقدم المزايا التالية: بنية أساسية

تكنولوجية متطورة. ملكية خاصة بتسبعية 100 في المئة. إعفاءات ضريبية على إيرادات الشركات والأرباح. عقود تأجير الأراضي لمدة 50 عاماً قابلة للتجديد. إجراءات ترخيص حكومية مبسطة.

وكان للإعلان عن إنشاء هذه المدينة صدى واسعاً، وردود أفعال إيجابية في مجال تقنية المعلومات والتجارة الإلكترونية، خصوصاً أنه تزامن مع إقامة معرض جيتس 99 في دبي حيث الحضور للميز للشركات العالية وأصحاب القرار فيها. ولعرفة الأجواء التي سادت عقب هذا الإعلان وتطلعه وردود الأعمال، كانت له الاقتصاد والأعمال جولات ولقاءات حول ذلك.

اهتمام علي له إبعاده

الدكتور جورج قصير. المدير التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة كومباك أعرب خلال لقائه به عن سعادته كومباك بإنشاء مدينة دبي للإنترنت في المنطقة وخصوصاً في هذا التوقيت بالذات حيث يشهد العالم توجهاً شاملاً نحو التجارة الإلكترونية وعالم الإنترنت. وأكد أنه وخلال لقائه بالشيخ محمد بن راشد آل مكتوم بخصوص ذلك أكد اهتمام كومباك الخاص بهذا المشروع واستعدادها التام لدعمه كي يظهر بالشكل الأمثل.

أما السيد جيم طومسون مدير عام شركة «انتقل» في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا فقد اعتبر أن وضع خطة مسبقة ذات أبعاد واضحة، شروط أساسية لضمان نجاح المشروع، مشيراً إلى رغبة «انتقل» في المشاركة في إرساء البنية التحتية للمشروع لجهة تقديم الخدمات اللازمة، بما يجنب حكومة دبي أعباء أية خسائر قد تنجم عن أخطاء محتملة في مرحلة التنفيذ.

وعلى الصعيد نفسه أكد السيد مايك لاوري مدير عام شركة «أي بي إم» أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، أن مشروع مدينة دبي للإنترنت سيجز حتماً من مكانة دبي على خريطة العالم التجارية، معتبراً المشروع بمثابة «دفعة كبيرة» في اتجاه تحقيق طموح

الإمارات بالتميز والتفوق. وأشار لاوري أن مثل هذه المشاريع تحتاج وقتاً حتى تؤتي ثمارها نظراً لضخامة حجم البنية التحتية، والتي تعتبر من أهم مقومات نجاحه. وأكد أن شركة «أي بي إم» ستستغل مدينة دبي للإنترنت لتعزيز تواجدها في المنطقة، إلا أنها بحاجة للإطلاع على تفاصيل المشروع قبل اتخاذ أي قرار يتعلق بحجم أو طبيعة الاستثمارات التي ستقوم بها.

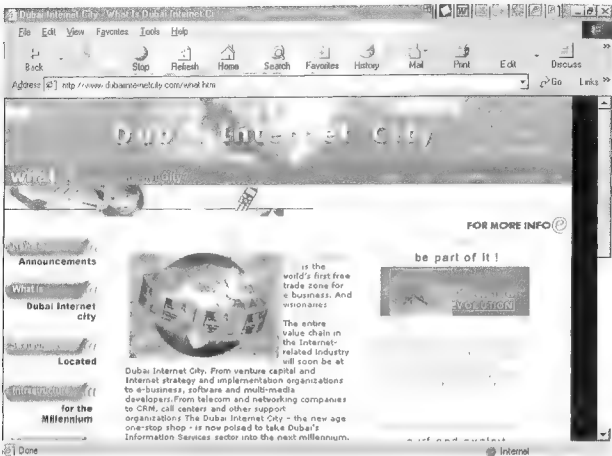
اهتمام عربي

د. محمد نظيف وزير الاتصالات والمعلومات في مصر أعرب عن رغبة بلاده في تواجد قوي للشركات تقنية المعلومات المصرية في مدينة دبي للإنترنت، مشيراً إلى الأهمية الاستراتيجية لكل هذا المشروع الذي يعبر بدوره الإمارات إلى الأسواق العالمية. ودعى الوزير نظيف أن هناك تكاملاً تاماً بين مشروع مدينة دبي للإنترنت، والمشروع القومي المصري لتكنولوجيا المعلومات، ولتح إلى جو من التنافس الصحي بين دبي والقاهرة لاستقطاب شركات تقنية المعلومات وفتح مراكز لها في الدولتين.

وعلى الصعيد اللبناني أكد مبراء جيتس 99 اهتمامهم الواسع في مشروع مدينة دبي للإنترنت، فمن جهتها أكدت رولا موسى المدير العام لشركة «نيت ويز» المتخصصة في التجارة الإلكترونية على شبكة الإنترنت، أن هذا المشروع يعتبر من المجالات الاستراتيجية المحفزة للشركات العاملة في مجال صناعة البرمجيات والتجارة الإلكترونية بشكل عام وليس اللبنانية فحسب، واعتبرت موسى أن إطلاق مثل هذا المشروع الضخم سيفتح الباب أمام الدول العربية باعتباره الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، وسيشجع العديد من الحكومات العربية الأخرى للقيام بخطوات مماثلة، مع العلم كما أفادت موسى بأن هناك توجهات لمشاريع في هذا الإطار بدأت تنشأ في لبنان والأردن وسورية.

أما د. حسان الريشي عضو مجلس إدارة الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية فاعتبر مشروع دبي للإنترنت بمثابة إنجاز عربي ضخم كونه يصب في مصلحة تنمية صناعات تقنية المعلومات في كافة دول المنطقة، وقال إن أي مشروع تطلقه أي دولة عربية يعتبر مكسباً ومصدر افتخار لنا ولكافة دول المنطقة.

وأكد د. الريشي أن الجمعية ستدرس



أول الخيـث

ولعمل موقع «فاليوويلز» لتجارة السيارات إلكترونياً الذي قُربت منطقة جمارك دبي للسيارات (دوكافز) دخول عالم التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت من خلاله يعتبر أول مشروع حكومي في الإمارات يخصص دبي للإنترنت. وأكد السيد علي فولاذ مدير مشروع «دوكافز» التابع لإدارة موانئ وجمارك دبي أنه أول مشروع حكومي يأتي استجابة لدعوة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم لدعم مدينة دبي للإنترنت. وأوضح أنه من خلال الموقع الإلكتروني الجديد سيصبح في إمكان أي شخص في أي مكان في العالم الاطلاع على السيارات المعروضة في «دوكافز» وشراء أي واحدة منها. ويغني الأمل معقوداً على أن تتكثل تلك الخطوة الرائدة بالنجاح وتحقق لدبي الغاية المرجوة منها، وأن تتمكن دولة الإمارات من توفير البنية التحتية الجيدة والخبرات العلمية والكفاءات الفنية المطلوبة لإنجاح مشروع بهذه الضخامة. ■

وتصنيع أجهزة الكمبيوتر.

أما السيد أحمد الدوسري، مدير العلاقات العامة في مؤسسة اتصالات الإماراتية فأكد أن المؤسسة باعتبارها المزود لجميع خدمات الاتصالات في الدولة ومنها الإنترنت سوف تقوم بواجبها لتقديم جميع خدمات الوصول السريع إلى الشبكة وجميع الخدمات للرافقة لها. وأكد الدوسري أن مؤسسة اتصالات على استعداد لإعادة النظر بكلفة الخدمات التي توفرها في إطار مشروع دبي للإنترنت إذا تطلب الأمر ذلك. وفي موقف لافت، اعتبر الدوسري أن عنصر السرعة والأمان في التجارة الإلكترونية هو الجزء الأسهل في المشروع، حيث استطاعت اتصالات من خلال وحدة «كومترست» التابعة لها توفير ذلك للتعاملين من خلالها مؤكداً أن العملية تتم بكل بساطة وبدون أي اختراقات، وقال: «نحن قادرين على ضمان السرعة في مشروع التجارة الإلكترونية. والغاية من فكرة «كومترست» منح الثقة لمعامل وتشجيعه على استخدام الشبكة».

فرص الشوايد والمشاركة في المدينة الجديدة، مشيراً إلى أن بحث مثل هذا القرار «سابق لأوانه» لأنه لا بد من الاطلاع على تفاصيل المشروع بشكل دقيق ومفصل.

...ومحلي

أما في دولة الإمارات فكان للمشروع صدق طيباً بين الأوساط المحلية حيث سيعطي دبي خطوة متقدمة نحو القرن المقبل. وأشار د. أحمد خليل الطلوع نائب مدير جامعة الإمارات لشؤون التخطيط إلى أهمية هذا المشروع حيث تتجه دولة الإمارات نحو تقنية المعلومات كخيار استراتيجي في القطاع الصناعي، خصوصاً في ظل انخفاض معدلات النمو السكاني. وأكد د. الطلوع أن معظم الاقتصادات العالمية تهتم بنفسها لما يسمى بالاقتصاد المبني على المعرفة خصوصاً تقنية المعلومات. وأشار إلى ضرورة أن تعمل المدينة الجديدة على تهيئة البيئة الأساسية للتدريب والبحوث والتطوير لجميع الجوانب التقنية خصوصاً الشبكات ونظم المعلومات وخدمات الإنترنت



سعد البندنة

الجمعية العمومية في أيار/مايو المقبل والمتعلقة بإنشاء الشركة الفرعية.

ورداً على سؤال حول الخدمات الإضافية التي سوف تقدمها «عرب سات» قال البندنة: «إن «عرب سات» إضافة إلى خدمات البث التلفزيوني وخدمات V-SAT والربط الهاتفي، أنشأت محطات عبور في أوروبا وأحد في بريطانيا والثانية في جنوب فرنسا التي سوف تربط أقمار «عرب سات» بشبكة الإنترنت العالمية لتقديم خدمات الإنترنت بسرعة عالية جداً ضمن نطاق تغطية «عرب سات» حيث تبدأ الخدمة في شباط/فبراير المقبل.

وهو هذا الموضوع أضاف شويتزر: «إن إحدى خدمات الإنترنت الأخرى التي سوف تقدمها الشركات الخاصة عن طريق «عرب سات» هي تقديم خدمات الإنترنت مباشرة إلى المستهلك عن طريق هوائي الاستقبال المستخدم حالياً للتلفاز بـ «عرب سات» بإضافة جهاز رقمي أو PC card، وأشار البندنة إلى أن منظومة «عرب سات» تقدم خدمات البث التناظري والرقمية في آن واحد وأن الخيار يعود للمستهلك حسب طلبات لمشاهدين والسوق.

وعن مشاريع «عرب سات» بعد نجاح إطلاق وتشغيل «عرب سات 3-A» قال البندنة: «إن هناك دراسات لتسديد موعد إطلاق القمر الصناعي الجديد «عرب سات 3-B» الذي يجري تصنيعه حالياً مع الكاتيل الفرنسية».

إلى ذلك قال البندنة أن «عرب سات» ستقوم بتمويل وتوفير المحطة الأرضية للاتعة لها إن أتمتة التغطية اللبنانية الفضائية دعماً للدولة اللبنانية وتشجيعاً للتلفزيونات الخاصة والتي تضع لبنان في طليعة الدول في البث والإنتاج التلفزيوني. ■

الدورة 92 لمجلس إدارة «عرب سات»:

تمويل محطة أرضية للبث الفضائي في لبنان

الخيارات المتاحة لأفضل طرق التخصيص وإشراك القطاع الخاص.

وقد عرضت الشركتان المذكورتان الخيارين اللذين توصلت إليهما بعد الالتقاء من الدراسات اللازمة. وبنتيجة المفاضلة وافق المجلس على إنشاء شركة فرعية تكون «عرب سات» مالكة لكل أو معظم الأسهم في مقابل تحويل النشاط القائم للشركة الفرعية عدا، ربما، المواقع الدارية والتوريدات، وطرح أسهم إضافية للسودل الأعضاء ولساهمين استراتيجيين في المستقبل.

وسيعمل مجلس إدارة الشركة الفرعية بمهمة التشغيل التجاري للشركة ويمكن أن يول كل إلى مجلس إشرافي مراقبة العمل - وسوف يحدد عقد التأسيس وقوانين الشركة الجديدة القرارات التي تتطلب موافقة «عرب سات».

وكانت «عرب سات» حقلت أرباحاً في العام 1998 زادت عن 88 مليون دولار، وهي تستثمر في 3 مشاريع عربية وبلدية هي «الزراة»، «كوتلة» و«أيكو» بما قيمته 63 مليون دولار، وتمّ توزيع 20 في المئة من أرباح العام 1997 بما يوازي 11 مليون دولار.

النسب تجميعية والخدمات الجديدة

الدير العام لـ «عرب سات» سعد بن عبد العزيز البندنة ومدير التسويق والعلاقات الخارجية عمر شويتزر أكد لـ «الاقتصاد والأعمال» بأن الخطة الجديدة ستعرض على



عمر شويتزر

«إنشاء شركة فرعية تكون «عرب سات» مالكة لكل أسهمها لتحويلها إلى شركة مساهمة خاصة، وتكليف جهاز التنفيذ الشروع في إعداد الوثائق القانونية لعرضها على الجمعية العمومية في دورتها المقبلة».

كان ذلك أهم البنود التي أقرها مجلس إدارة «عرب سات» في دورته الـ 92 في بيروت (17-20 تشرين الثاني/نوفمبر الماضي - فندق الماريوت) افتتحها مدير عام الصيانة والاستثمار في وزارة البريد والمواصلات السلوكية واللاسلكية اللبنانية زهير النقيب نياحة عن الوزير عصام نعمان. وأعلن النقيب نعمان لبنان المطلق لتوجهات «عرب سات» منوهاً بالدور الحيوي الذي تلعبه في تعزيز الترابق الثقافي والاجتماعي وتأمين التواصل بين الشعوب العربية بصورة مستمرة وفاعلة.

ثم تحدث رئيس مجلس الإدارة محمد بن سعد الشهري مركباً بالحضور وشاكراً للبنان استضافته ومنوهاً بالتقدم المطرد الذي يشهده لبنان.

وأشار إلى أن «عرب سات» تقوم حالياً بدراسة إعادة هيكلتها لتواجه التحديات والمناخ القابلة من قبل تكتلات الاندية لا تترك مجالاً للصغار والضعفاء، الأمر الذي يحتم على «عرب سات» ضرورة هذا التوجه.

وكان شارك في اجتماعات الدورة الـ 92 ممثلون عن 8 بلدان عربية هي: الجمهورية العربية السورية، الكويت، ليبيا، قطر، الإمارات العربية المتحدة، مصر، الجزائر ولبنان.

شركة مساهمة

أقرت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية البحث عن شركاء استراتيجيين ومستثمرين من القطاع الخاص، وذلك في إطار خطة شاملة لإعادة هيكلة «عرب سات» لتمكين من المواجهة الحادة في قطاع الاتصالات الفضائية والبث التلفزيوني، فتدّ التعاون مع مجموعة شركات استثمارية دولية مثل KPMG و AMC لإجراء دراسة حول



مدير شركة صخر هاني

اهتمام الطلاب..

وتولي «صخر ميديا» اهتماماً خاصاً بالإدارة التعليمية، فقد طورت برامج لوزارات التعليم والدراس العربية. ولم تكن عمل إعداد جداول المعلمين والواد بمثل هذه السهولة من قبل، فبرامج «صخر ميديا» تبسط النظام لتطور جداول سهلة الاستعمال، كما تتيح البرامج إمكان تعديل الجداول في أي وقت من دون تخسار الوقت بالواجبات بطريقة سهلة وبسيطة.

وستعتمد «صخر ميديا» على ابتكارات «صخر» وتقنياتها المتطورة في مجال تقنيات المعلومات العربية لتطوير هذه البرامج للمدارس. وستستفيد «صخر ميديا» من برامج «ناشر» الذي ابتكره صخر لتصميم وإنشاء مواقع «ويب» العربية ومن محرك البحث «الريسي» (الاسترجاع الذكي للوثائق العربية والبحث عن المعلومات العربية في شبكة الإنترنت/ أنترنت) ومن «المصحح العربي» لمراجعة وتصحيح النصوص العربية/ الإنجليزية ومراجعة أخطاء القواعد، وذلك لتوفر أفضل البرامج التعليمية والتعليمية العربية.

وتباشر الشركة الجديدة أعمالها من خلال ستة أقسام رئيسية هي: المناهج التعليمية والإدارة المدرسية والبرامج التطبيقية والمعرفة والأبحاث والتعلم عن بعد والتصميم الجرافيكي والتدقيق ومراقبة الجودة



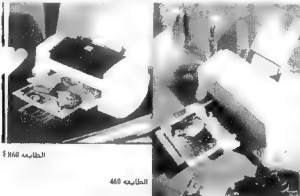
كوميكا تزود طيران الخليج بالآلة كميوتور



أعلنت شركتا كوميكا كومبيوتر الشرق الأوسط ودول للتوسط وشمال أفريقيا وشركة طيران الخليج عن توقيع اتفاقية تقوم من خلالها شركة كوميكا بتزويد ألف جهاز كمبيوتر جديد لطيران الخليج وتقديم عمليات الخدمة والدعم الفني بالتعاون مع وكيل الشركة في البحرين

كما تعتزم طيران الخليج أن تجعل متصات العمل لأجهزة الحاسب الشخصي تعتمد على أجهزة كوميكا المكتبية في البحرين خلال السنوات الأربعة المقبلة. وقال طارق حاتم سلطان مساعد نائب الرئيس لتقنية المعلومات في طيران الخليج: «إن الاختيار السليم للشركاء كان دائماً مفتاح النجاح في تنفيذ الأعمال المتعلقة بالكمبيوتر. لقد كان اختيارنا لمنتجات كوميكا نابعاً من ثقتنا في الخدمات والدعم الذي يقدمونه»

جديد الشركات



الطابعة 860

الطابعة 460

طرح طرحت إيسون مجموعتها الجديدة من الطابعات الملونة «النافذة» للبحر إيسون ستايلس 860، وإيسون ستايلس 460 واللتي تشكلان نموداً لطابعات الشركات التوسيلة والمستخدمين المنزليين.

ولعل أهم ما يميز الطابعة ستايلس 860 هدوء طابعاتها وسرعتها التي تصل إلى 9 صفحات في الدقيقة للطباعة بالأسود و5 صفحات في الدقيقة للطباعة الملونة.

– كثافة نقطية تبلغ 1440 نقطة في البوصة حتى على الورق العادي وتوفير كافة الطابعة

– دعم لبينة عمل ويندوز 95، 98، 2000، إن تي، ونظام الماكنتوش مع توصيلة خاصة بالنقل التسلسلي العام USB

أما بخصوص الطابعة ستايلس 460 التي تتميز بهجوتها العالية وسعرها المنخفض والتي تعتبر مثالية للمستخدمين الجدد:

– تبلغ سرعتها 4 صفحات في الدقيقة للون الأسود و2.5 للصفحات الملونة

– تعمل بتقنية Super Micro Dot من إيسون لزيادة دقة الطابعة.

– تعمل على أنظمة تشغيل ويندوز 95، 98، 2000

– دقة طباعة تبلغ 720 نقطة في الدقيقة على الورق العادي أو الخاص

– منفذ توصيل متوازي

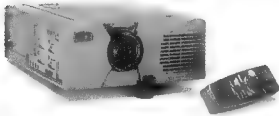


صخر تعلن عن تأسيس شركة صخر ميديا

أعلن السيد محمد الشارخ رئيس مجلس إدارة صخر عن تأسيس شركة جديدة باسم صخر ميديا، وجاء ذلك نتيجة لاستقلال قسم البرامج التعليمية ضمن صخر. وتختص هذه الشركة في توفير التعليم الإلكتروني للمستخدم العربي، مع تطوير كامل لتقنيات الوسائط المتعددة، وذلك لابتكار أدوات إرضائية شائعة تقدم للمعلومات في صيغة سهلة الاستعمال وممتعة للاستحواذ على

مكان حيث أنه يجمع بين صغر الحجم المتميز والصلاية والإعتمادية. وتوَجَّع دي تي كيه منتجاتها من خلال شبكة موزعين في المنطقة بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي ولبنان وسورية والأردن ومصر واليمن وشمال وشرق أفريقيا وتركيا وباكستان والهند وسريلانكا وبنغلاديش، ونيبال.

«ثري إم» تطرح أحدث أجهزة العرض في أسواق الخليج



كشف قسم الأنظمة لثرية في شركة ثري إم جلف، النقاب عن أحدث أجهزة العرض ذات الوسائط المتعددة «إم بي 8750»، و«إم بي 8725».

وقال محمد صفي الدين، مدير المبيعات في قسم الأنظمة لثرية في شركة «ثري إم جلف» في هذه المناسبة: «إن مجموعة أنظمة عرض «ثري إم» الإلكترونية الجديدة تمنح مستخدميها، على اختلاف أنشطتهم، حلولاً وخيارات أكثر تلبي كافة احتياجاتهم». وأضاف صفي الدين: «يحتاج الحاضرون من رجال الأعمال وغيرهم إلى توفر وسائل تساعدهم في المحافظة على مستوى أدائهم وتمكنهم من إلقاء محاضرات ناجحة من دون أي عقبات، ولهذا تقوم ثري إم بتقديم أجهزة تواكب متطلباتهم مهما كانت المواصفات التي يحتاجون إلى توفرها في أجهزة العرض ذات الوسائط المتعددة».

جهاز «إم بي 8670»

يوفر هذا الجهاز القوي على الرغم من صغر حجمه أعلى درجات الوضوح والإنارة وصولاً إلى 1700 لومن. ويمنح أداءه القوي وميزاته المتطورة في حجم صغير ما يجعله مثالياً للاستخدام أثناء المحاضرات في القاعات الكبيرة ولرجال الأعمال المسافرين على حد سواء.

ويأتي هذا الجهاز الذي يبلغ وزنه 5,9 كغ بميزات عديدة أهمها: عرض الصورة على شكل مربع كامل، إمكانية عرض صورة داخل صورة أخرى، تقنية الحماية ضد السرعة، التكبير الرقمي للصورة ونظام صوت مدمج.

جهاز «إم بي 8745»

أما بالنسبة إلى طراز «إم بي 8745» الجديد، فهو يشمل تقنيات «ثري إم» التي تعالج معظم المشاكل التي يواجهها الحاضرون بما فيها درجة وضوح الصورة والإنارة وإمكان النقل المبرونة. فهو يأتي بلونجني إضاءة (1,400 لومن) ووضوح عاليتين. كما يوفر لرجال الأعمال المسافرين قوة كبيرة على الرغم من صغر حجمه.

إيسر تطرح الجيل الجديد من كمبيوتر الكريستال السائل LCD PC



جهاز فيريون - بي مبي

طرحت إيسر كمبيوتر (الشرق الأوسط) جهاز الكمبيوتر الشخصي (فيريون إف بي) الذي يعمل بشاشة الكريستال السائل والذي يعتبر من الجيل الجديد لتقنية الشاشات المسطحة، وقد صمم «فيريون إف بي» ليقدم قطاع الشركات الكبرى، وبشاشته ذات 15 بوصة وتصميمه المميز كي لا يحتل مساحة كبيرة من سطح المكتب ومزود بمقبض بسيط حمله. ويأتي فيريون بمعالج إنتل بنتيوم من السرعات 450، 500، 600 ميغاهرتز وبطاقة صورة تدعم التطبيقات ثلاثية الأبعاد، ويأتي مزوداً إضافة إلى نظام التشغيل بطاقم من الأدوات والبرامج المساعدة مثل (PC-Doctor) لتشخيص مشاكل الجهاز وحلها، وكذلك برامج حماية ضد الفيروسات. وهو مزود بماخذي USB بالإضافة إلى المواصفات القياسية التي تتوفر في جميع أجهزة إيسر.

دي تي كيه تطرح الجيل الجديد من منتجات عام 2000

كمبيوتر ديسك نوت برو 2000

طرحت شركة دي تي كيه كمبيوتر الشرق الأوسط أجهزة كمبيوتر «ديسك نوت كريستال برو 2000»، ذات الحجم المتميز والأداء العالي والتي تمثل أفضل نماذج بين أجهزة الكمبيوتر العادية والدفترية. وأشار السيد نهر العقال، مدير عام دي تي كيه كمبيوتر الشرق الأوسط: «إن كمبيوتر «ديسك نوت كريستال برو 2000» هو جهاز رائع

يحتوي على مجموعة من المزايا الفريدة والذي يمكنك العمل عليه في المكتب وحمله بسهولة إلى المنزل. فهو يدعمه في كل وقت وفي أي



موقع «الكويت الوطني» على شبكة الانترنت

وجه رئيس المديرين العالمين في بنك الكويت الوطني السيد إبراهيم ديبوب رسالة إلى «الإقتصاد والأعمال» جاء فيها الآتي:

قرأت بكل إعجاب والتقدير مقالكم المتميز حول «المصارف عبر الانترنت» في مجلة «الإقتصاد والأعمال»، عدد تشرين الثاني/نوفمبر 1999 والذي تناول الحديث موقع بنك الكويت الوطني على شبكة الانترنت وتقييمكم لدوره وكفاءته بين مواقع المصارف العربية الأخرى. ويسعدني في هذا السياق أن أوجه عنايتكم إلى إمكان استخدام الدخول إلى «عرض المساعدة التفاعلية» Interactive Help Demonstration الخاص بموقعنا من دون الحاجة لولوج كلمة سر خاصة من أجل متابعة كافة المزاياء والخصائص التي يتميز بها موقعنا وكذلك الخدمات التي نقدمها لعملاء بنك الكويت الوطني وللمقام بنك يمكنكم فقط الذهاب إلى موقع البنك على شبكة الانترنت (www.nbk.com) واختيار خدمة الوطني أون لاين (Online Banking) مع اختيار خيار خاصة عرض المساعدة (Help Demonstration) حيث إن تواجدهم لم يفتك مشاكل في الحصول على أي جزء من موقعنا إلا فيما يتعلق بإداء وتنفيذ الخدمات المصرفية عبر الانترنت والخاصة بعملاء البنك حيث يمكنكم فقط رؤية عرض عملي لأسلوب تنفيذها والتعامل معها. وفي حال رغبتكم في التعرف عن قرب بهذه الخدمات، يمكنكم تزويدكم بمساب «وهمي» لمتابعة واختيار كافة الخصائص والمميزات والخدمات التي نقدمها إلى عملائنا على هذا الموقع. أما بالنسبة للمتعصمين من غير عملاء بنك الكويت الوطني فيمكنكم فقط زيارة واستخدام «سوق الوطني» (Watani Souk) عبر الانترنت والتسوق من خلاله مع مجموعة من أشهر وأكبر المتعاملين في مجال التجارة الإلكترونية عبر الانترنت.

وفي ما يلي سرد موجز لجموعة الخدمات المتاحة على موقع بنك الكويت الوطني:

— خدمة الاشتراك في الخدمات المصرفية عبر الانترنت، مواجهة تعاملات الإيداع والبطاقات وحسابات الفروض الخاصة بالعملاء الحصول على كشوف حسابات لها. الدفع الخاص ببطاقات الاعتماد. نقل المبالغ بين حسابات العملاء. تنفيذ تحويلات التلخيص مقابل ا.د.ك. فقط. تنفيذ طلبات الأوامر الدائنة بمخصص 50 في المئة. تنفيذ حوالات الطلب بمخصص 50 في المئة. خدمات دفع الفواتير (لشركة) الاتصالات المتكاملة. وزارة الكهرباء والماء وشركة التسهيلات التجارية). الاشتراك في الانترنت والخدمات الأخرى بخصوصيات كبيرة. طلب الاشتراك في بطاقات التسوق عبر الانترنت. هذا وتقوم في الوقت الحاضر بدراسة قضية إشغال اللغة العربية إلى موقعنا على الانترنت في المستقبل القريب بدايةً وتغتنق شديدين.

وفي النهاية أود أن استرعي انتباهكم إلى أن موقع بنك الكويت الوطني على شبكة الانترنت قد تم تقييمه واختباره من خلال أكبر وأشهر مجموعة للاستشارات في مجال الانترنت في العالم وتم تصنيف البنك ضمن قائمة «الأفضل» في فئة «متميزة» بذلك على الكثير من البنوك في كل من الولايات المتحدة وأوروبا.

إبراهيم ديبوب

كانون تجعل التصوير الرقمي أكثر سرعة عما قبل

طرح شركة كانون كاميرا Power Shot S10 وهي اصغر كاميرا بنظام 2.1 مليون نقطة ضوئية محدوية على عدسة بؤرية بصرية والتي تنتج جودة تصوير رقمية تتناسب مع الكاميرات التقليدية التي تعتمد على استخدام الأفلام. وهي أول كاميرا رقمية لـ كانون بنظام USB وأشكال العرض التسلسلي، حيث يوفر هذا النظام سرعة أكبر في مجال نقل ملفات الصور مع توسيع منافذ الربط على الأجهزة لتشمل iMac من أبل. وهذه الكاميرا مزودة بفلاش وكذلك إمكان تحويل أنماط الصور بشكل ألي. بالإضافة إلى قدرة تكبير 8X عن طريق جمع عدسة بؤرية بصرية بدرجة وضوح عالية بقدر 2X مع أخرى رقمية بقوة 4X

وتتضمن مجموعة برامج PowerShot S10 برنامج ZoomBrowser من كانون، وهو قاعدة بيانات الصور وبرنامج Adobe PhotoDeluxe وهو نظام لمعالجة الصور. والكاميرا مزودة ببطارية قابلة للشحن، وشاحن وبطاقة فلاش مدمجة بسعة 8 ميجابايت، وبرامج وصلات للتعامل مع أجهزة ماكنتوش، والكمبيوتر الشخصي وجهاز التلفزيون العادي.

أرباح الفصل الثالث

بلغت أرباح الشركة المصرية لخدمات التلغون للمحول «موبنيل» في الربع الثالث من العام 62.5 مليون جنيه مصري أي بارتفاع نسبته 525 في المئة مقارنة بنتائج الربع الثاني. كما ارتفعت المبيعات في الفترة نفسها بنسبة 26 في المئة لتبلغ في نهاية ايلول/سبتمبر 415 مليون جنيه.

وبذلك بلغت الأرباح الصافية للأشهر التسعة الأولى 50.3 مليون جنيه، وهي بلغت 165.5 مليوناً (40 في المئة) قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك وجدولة الديون. كما وصل عدد المشتركين إلى 380 ألفاً



هشام سلطان

العضو المنتدب للشركة عثمان سلطان قال: «تؤكد نتائج الربع الثالث موقع الشركة في السوق وتجعل من ريادتها تحدياً أمام موبينيل لتوسيع وتطوير الشبكة وتحسين الخدمة بصورة مطردة» وأضاف: «تتم عملية إعادة استثمار الأرباح في عمليات التشغيل للتأكد من استمرار تطوير الشبكة، فقد شهد الفصل الثالث العديد من الإنجازات منها توقيع اتفاق تعويلي طويل الأجل بمبلغ 670 مليون دولار، وإضافة سنترال جديد في مصر الجديدة وتطوير نظام الفواتير وزيادة التغطية والتحول لضم 42 مدينة رئيسية وأكثر من 100 موقر خدمات محمول لوبلي، كما شهد الربع الثالث زيادة في قدرة الشركة على الوصول إلى الجمهور عبر 800 مركز توزيع».

المنتجات الإلكترونية أصغر ... فاصغر

قدم كبار صانعي الإلكترونيات والمنتجات الاستهلاكية في معرض كومدكس في لاس فيغاس منتجاتهم للعام 2000 والتي تميزت بحجم صغير وشكل جذاب إضافة إلى التقنيات العالية. شركة كاسيو عرضت ساعة «بي.سي.يون» التي يمكن نقل معلومات منها إلى الكمبيوتر الشخصي أو إلى ساعة أخرى. وقدمت شركة أريكسون آل «شانتير» وهو عبارة عن لوحة مفاتيح مصغرة لا يتجاوز مقاسها مقاس بطاقة زيارة ويمكن وصلها بجهاز هاتف نقال لإرسال البريد الإلكتروني والرسائل القصيرة وتصنّف مواقع الإنترنت. وقدمت شركة «مبولت باكارد» كمبيوتر جيب مجهز بتكنولوجيا جديدة تتيح الاستماع إلى الموسيقى المأخوذة عن الإنترنت. ولا يمكن تجاهل شركة سوني العملاقة التي ستطرح في آذار/ مارس للعلب «بلاي ستيشن 2» التي ستحدث ثورة في عالم التسلية بفضل صورتها التي تقترب من الحقيقة.

Fono

فونو

أول سلسلة متاجر للهواتف المتحركة في المنطقة



اختارت فونو منطقة الشرق الأوسط مركزاً لشرح طريقته المبتكرة في قطاع بيع وتوزيع وخدمة الهواتف النقالة. ومن المتوقع أن يفتتح هذا المشروع المشترك بين بريتيوننت وهي من أكبر شركات توزيع الهواتف النقالة وملحقاتها في العالم وشركة تريكورب للتكنولوجيا ومقرها دبي، 70 متجراً في الشرق الأوسط على مدى السنوات الثلاثة المقبلة.

وتعتبر فونو أول سلسلة متاجر لبيع الهواتف المتحركة في العالم التي تقدم هذه الخدمات للتكامل في منطقة الشرق الأوسط. وستقدم فونو النصائح والإرشادات إلى عملائها عن طريق كادر عمل مؤهل وذلك لتلبية إحتياجات المستهلكين. ■

مطار دبي يختار سينا لإدارة البرامج

اختارت رئاسة الطيران المدني في دبي سينا لتوحيد الأنظمة وإدارة البنية التحتية للمعلومات في مطار دبي الدولي وذلك لمساندة خطط التوسع القائمة الآن فيه. وسوف تقوم سينا بتوفير وتركيب الأنظمة المخصصة للمعلومات بما في ذلك الأجهزة والبرامج وجميع ما يتعلق بها مستخدمة تقنية الـ ATM ما يوفر شبكة اتصالات آمنة وسريعة في جميع أنحاء المطار إضافة إلى تسهيلات جديدة باستخدام تقنيات الانترنت.

وتعتبر سينا من الشركات العالمية البارزة التي تقدم خدمات وحلول معلومات متكاملة لصناعة النقل الجوي وبرصيد خبرة يزيد عن الخمسين عاماً حيث بلغت إيراداتها مليار ومائتي مليون دولار أميركي للعام الماضي 1998.

Morocco

المغرب

50 مليون دولار من البنك الدولي لقطاع الاتصالات

يحصل المغرب في الأسابيع المقبلة على الدفعة الثانية من تمويل برنامج تخصيص قطاع الاتصالات قيمتها 50 مليون دولار أميركي من أصل 450 مليوناً مجموع قيمة القروض التي التزم البنك الدولي تقديمها للمغرب حتى نهاية السنة الحالية ومنها 100 مليون دولار أميركي لقطاع الاتصالات.

Comtel

كومتل

افتتاح مكتب جديد وعقد مع موبينيل



برعاية سلطان بن سليم رئيس منطقة جبل علي الحرة ومدير ميناء دبي، تم افتتاح مكتب كومتل الجديد في منطقة جبل علي. وقد وقعت كومتل مذكرة تفاهم مع شركة غابرييل الكترونيكس الأميركية لتصبح كومتل المزود الإقليمي لمنتجات الشركة الأميركية التي تنتج الهواتف وأجهزة ربط اتصالاتية من جهة أخرى، قامت موبينيل المصرية بتطلب أجهزة ربط راديوية Microwaves من كومتل بقيمة 1,28 مليون دولار لتقوية شبكتها العاملة في مصر.

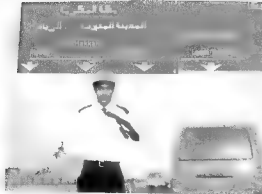
ارامكس: «صباح الخير يا منطقة الخليج»

في تقديم برنامجها الجديد «صباح الخير يا منطقة الخليج» (Good Morning Gulf) أصبحت ارامكس انترناشيونال (Aramex International) إحدى الشركات الرائدة في تقديم كامل الحلول لخدمات النقل والشحن، الشركة الأولى في المنطقة في ضمان تسليم الطرود التاسعة صباحاً. وتشمل هذه الخدمة كافة طرود البريد السريع داخل المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الكويت، قطر والبحرين. ويقول السيد فادي غندور الرئيس والمدير التنفيذي في الشركة، «طالما قمنا بتسليم ما يزيد عن 95 في المئة من الطرود قبل الساعة التاسعة صباحاً، ومع ذلك سنستعيد تقديم خدماتنا المختلفة والالتزام بتسليم الطرود في الوقت المحدد. والزيون الذي لا يتسلم طرده في التاسعة صباحاً يصبح طرده التالي مجاناً. يذكر أن شركة ارامكس الحاصلة لشهادة ISO9002 تم تأسيسها في العام 1982 وأصبحت اليوم رائدة في عمليات تسليم طرود البريد السريع، والشحن والخدمات اللوجستية وخدمات النقل الأخرى. تضم شبكة ارامكس العالمية أكثر من 250 دولة وتديرها تقنيات متطورة وأنظمة مراقبة وملاحقة تؤمن تسليم الطرود في الوقت المحدد. وقد شاركت في تأسيس OEC وهو اتحاد دولي يحتوي على بعض أكبر شركات النقل في العالم، يعمل فيه أكثر من 25,000 موظف ويستخدم ما يزيد عن 200 طائرة في شبكته الدولية.

«دي اتش ال» تشتري طائرتي بوينغ 757

أكدت شركة دي اتش ال العالمية أنها اشترت طائرتي بوينغ 757-200 ف الخاصة بعمليات الشحن الجوي من شركة انسيبت العالمية لخدمات الطيران (أواس). ومن المقرر تسليم الطائرتين في كانون الثاني/يناير وأذار/مارس 2000. وتم توقيع عقد الشراء في معرض دبي للطيران حيث تجاوزت قيمة العقد 60 مليون دولار. وستكون أول طائرتي شحن بوينغ 757 تمسكها الخدمة ضمن شبكة أوروبا وأفريقيا وهما جزء من صفقة مقرة لشراء 44 طائرة من طراز بوينغ 757 والتي أعلن عنها مؤخراً. ويعد هذا الطراز من بوينغ من أقل الطائرات الضيقة المهيكل إصداراً للضيغ في العالم ومن أكثرها اقتصاداً في استهلاك الوقود، الأمر الذي يعزز من سياسات دي اتش ال الرامية للحفاظ على البيئة. وتشغل دي اتش ال العالمية إحدى طائرات أواس من طراز بوينغ 757 منذ نيسان/أبريل العام 1996 بموجب عقد تأجير من على خط دبي - البحرين - بروكسل.

«تي أن تي» تطلق خدمة الشحنات الثقيلة



تقدم شركة تي أن تي للتوزيع السريع خدمة جديدة للشحنات من الوزن الثقيل في المملكة العربية السعودية أطلقت عليها اسم «اين-ليفتر» (رافع الأثقال). ويتوقع مسؤولو الشركة البولندية أن تحقق الحملة الترويجية لهذه الخدمة نجاحاً ملموساً تعرفه أية حملة لشركة توزيع سريع في السعودية. ويتيح شحن أية طرود يبدأ وزنه بنصف كيلوغرام للعملاء الحصول على قسائم مجانية للتسويق من محلات سائما التجارية. تبلغ قيمة القسيمة 50 ريالاً سعودياً وتقدم وفق الوزن وحجم البضائع للنقل، كما يمكن جمعها وتلقيها مرة واحدة.

«عجلان واخوانه» تطرح شماغ وغترة بروجيه



عجلان العجلان

طرحت شركة عجلان واخوانه منتجاتها الجديدة المكونة من شماغ وغترة بروجيه في الأسواق المحلية بعد نجاح حملتها الترويجية الشاملة للمنتجين اللذين حققا نجاحاً كبيراً خلال العامين الماضيين.

وقال عجلان العجلان المدير العام ورئيس مجلس إدارة الشركة أن المنتجين الجديدين جاءوا بعد النجاح الكبير لمنتجات الجيل الأول من بروجيه الذي عكس ثقة ووفاء المستهلكين. وأشاد إلى أن شركة عجلان واخوانه تعافت العام الماضي مع شركة BDO العالمية لتقوم بتنفيذ استطلاع واسع وشامل لوعي المستهلك السعودي والخليجي فيما يحتاجه ويفضله ويرغيه في شماغ بروجيه الذي شكل وسيشكل أناقته الخاصة، وشمل الاستطلاع توزيع 600 ألف استبيان وزعت على العملاء والمستهلكين اللذين أبدوا بصراحة ووفاء رغباتهم واقتراحاتهم التي أخذناها في الاعتبار عند تصنيع الجيل الثاني من بروجيه.

«أي سي دلكو»: 40 مركزاً لخدمة السيارات



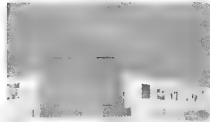
أعلنت شركة «أي سي دلكو» -الموردة لقطع غيار السيارات- أنها سوف تنشئ شبكة تضم 40 مركز خدمة في الشرق الأوسط. أعلن ذلك جورج ويسا مدير مبيعات «أي سي دلكو» في الشرق الأوسط وأمريكا اللاتينية. وتأسس الشبكة، التي ستعامل مع مختلف طرازات السيارات، سوف يبدأ بإطلاق تسعة مراكز في منطقة الرياض في وقت لاحق من هذا الشهر. ويعد المراكز التسعة، سيفتح 23 مركزاً آخر في كل أنحاء المملكة العربية السعودية، وثلاثة في الإمارات العربية المتحدة ومركزاً في الأردن وآخر في الكويت، إضافة إلى مركزين موزعين حالياً في الشارقة والكويت.

«يوي أس» السعودية: «التوصيل ليوم السبت»



أصبحت شركة يوي بي أس، وهي أكبر شركة توصيل سريع للطرود، أول شركة توصيل سريع في المملكة العربية السعودية التي تقدم خدمة التوصيل ليوم السبت إلى عدد من الأسواق المهمة في الولايات المتحدة الأميركية وألمانيا والمملكة المتحدة. فجميع الطرود والمستندات التي يتم جمعها يوم الخميس سوف يتم توصيلها إلى لندن في اليوم التالي (يوم الجمعة) ومن ثم يتم توصيلها إلى الجهات المطلوبة في ألمانيا والولايات المتحدة الأميركية وبقية أنحاء المملكة في اليوم التالي وهو السبت.

مركز التسوق «ماكس» في الرياض



تم افتتاح مركز التسوق الضخم ماكس في مدينة الرياض براس مال سعودي مقداره 50 مليون ريال

وهو مركز تخفيضات يعمل بتجارة التجزئة والجملة، ويكمل بدوره تطوراً جوهرياً في الشرق الأوسط على مستوى المستهلك وإعادة تشكيل مهمة لسوق التجزئة السعودية العالية التنافس. ترمي شركة اختيار العاطلة للتجارة المحدودة لإطلاق هذا المركز وهي جزء من مجموعة يوسف بن أحمد كاتو بإدارة مجموعة كابولا.

ويعد «ماكس» أول مركز للتخفيضات يعمل بمفهوم العضوية في الشرق الأوسط، ويحتل مساحة 10.000 م2 بأرض خرسانية خاصة، كما تضمّن تصاميم غربية كذلك التي تتصف بها مراكز بيع التجزئة والجملة في الخارج. وسوف يستهدف العمل تقديم عروض ترويجية للأعضاء فقط على مستوى تجار التجزئة والعائلات السعودية الكبيرة هؤلاء المعنويين بالشراء بالجملة، حيث أظهرت الدراسات أن حجم مشتريات البقاليات هو 100 مليار ريال سعودي ينفق منها 15 مليارات في مدينة الرياض.

ساعة «سيريكس» من رادو



طرحت رادو آخر ابتكاراتها التي أنهلت زوار

معروض بال 1999 للساعات وللجوهرات إلا وهي ساعة «سيريكس» الجنيذة والتميزة وتصميمها الفريد الذي يمزج بين الدائرية والمربع. ومن للتعرف عليه أن يكون شكل الساعة إمادائري أو مربع، غير أن ساعة رادو الجنيذة «سيريكس» تتميز بشكل دائري وغير دائري في آن. إضافة لذلك، لا يتقابل جزءا السوار حول العلبة المأخوذة كما هي العادة، بل يطوقان المعصم لولياً. إنها ساعة تختلف كلياً عن باقي الساعات بما في ذلك الشعور الذي تبعثه عند ارتدائها، لقد أصبح الموقت شكلاً جديداً مع «سيريكس» الجنيذة من رادو.

بحراوي تطلق غراء «تانبج»

أطلقت شركة البحراوي الجارية غراء «تانبج» الضغط المتوسط المواسير وتوصيلات الـ PVC، وهو متوفر في 3 عبوات، قادى عريهد مشرف مبيعات قسم الكيماويات والخراة تحدث عن تطوير الشركة في الأعوام الماضية، فيما أشار مويرس روز مدير هنكل في الشرق الأوسط إلى التعامل النمر القائم مع شركة بحراوي. وشركة «هنكل» تنتج أكثر من 10 آلاف منتج من المواد اللاصقة والمنتجات الصناعية والنزله وتقنيات ومواد الإسفنج ومواد التجميل ومساحيق الزينة والمنتجات الكيماوية.



وكرّزت حلقة نقاشية
نظمته زيروكس
الإمارات في دبي
وحضرها ممثلون عن
الطابع التجارية في دولة
الإمارات على غرار
الطباعة الرقمية الحديثة،
وقال جوردون هيل،
المدير التنفيذي لطبعة
بأسينغستوك
البريطانية، والذي كان
المحدث الرئيسي خلال
الحلقة النقاشية، «إن
استخدام الطباعة الرقمية

ذات السرعة العالية يماشي ويكمل وظائف طباعة الأوفست
المعروفة، ويسمح للعاملين في هذا المجال تقديم مجموعة من
الخدمات الإضافية لعملائهم، وربما لا تكون هذه التقنية موجودة
هنا اليوم أو غداً، لكنها ستأتي لاحالة، ولا بد من استخدامها
أجلاً أو عاجلاً.

وأضاف السيد هيل الطباعة الرقمية إلى خدمات العام 1991،
وتستخدم مطبعة بأسينغستوك حالياً 12 مطبعة زيروكس Docu
Tech وتطبع من خلالها ما لا يقل عن 24 مليون طبعة شهرياً.



رعى رئيس الغرفة التجارية الصناعية في الرياض عبد
الرحمن الجريسي افتتاح صالة العرض الأولى لـ «مملكة الأسرة»
في الرياض بحضور السفير الألماني في السعودية د. هارالد
كندرمان والقائم بالأعمال ستيفان كراويليك.

وأشار المدير التنفيذي لـ «مملكة الأسرة» عبد الرحمن الجيبي
إلى أنها وكيل معتمد في المملكة لأعرق الشركات المتخصصة في
العالم مثل: «ويميد»، «كريسينتال»، «يوشنجر»، «سيليت»،
«كريستوف ويدمان»، «هنرييت»، «لوزا بيا جولي»، «ايسبيرج»
فراجايل، «بيرندورف»، «ارنستدات»، «جيلد هاندويرك». وهذه
الشركات وأداة في مجال البورسلان والكريستال وأطقم السفرة
وأدوات المائدة والتحف الزجاجية والخزارية والاكسسوارات
المشغولة يدوياً.

الأعشاب في ملعب نادي خور دبي



عن غلاف مدير للمب

بدأ إعداد أرض
ملعب نادي خور دبي
للغولف واليخوت
لاستقبال بطولة
جمعية محترفي
الغولف الأوروبية
«دبي» نزلت
كلاسيك، والتي تقام
برعاية شركة دبي
للأنترنيم للصورة
«دوبال» وينبغ
مجموع جوائزها
المالية 1.3 مليون دولار
أميركي، وسيتم زرع
40 ألف ألبيرة (نحو 20
طنناً) من بذور
الأعشاب لإعداد

مساحات للعب الخضراء في
الفترة من 2 وحتى 5 آذار / مارس 2000.
وسيكون طول أعشاب أرض المساحات الخضراء المحيطة
بممرات الحفر مائلاً لا كان عليه العام الماضي، ما سيسهل عبور
لأصحاب المضرب غير المدفقة، وتحتاج جيدة للناجحين في
تسديد ضرباتهم عند الانطلاق من كل حفرة.

شهادة ISO 9001 لشركة CGS



حصلت الشركة السعودية لإنتاج غرف التبريد CGS على
شهادة منظمة المعايير الدولية ISO 9001 على نشاطاتها المحددة
بالتصميم والتطوير والتصنيع والتجميع والصيانة لستودعات
التبريد والصناديق المعزولة والمحايات (الشلازات) وهياكل
المركبات المختلفة وكذلك تركيب وصيانة وحدات التبريد.
ورغم أن جودة منتجات CGS معروفة، فإن توثيق هذا الأمر
بالحصول على هذه الشهادة العالمية أصبح مفيداً جداً في
علاقاتها مع الشركات المحلية والدولية، لذلك بدأت إدارة الشركة
رحلة التأهيل الشاقة منذ العام 1997 حتى التقييم النهائي الذي
قامت به شركة ABS العالمية في نيسان / أبريل 1999، وبموجبه
أصبحت شركة CGS الرياض أول شركة سعودية تحصل على
شهادة الأيزو في هذا الحقل من الصناعة.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mnsie Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864287 - 3535778/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwa@aiwa.com.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 58034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.aet.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Borec
22, Rue La Botie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846450
FAX: (813) 35855628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Kryukovskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, Apt. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: + 7-095-911 2762, 912 1346
Fax: + 7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCON
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL: (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A.

THE N. DE FILIPES CORPORATION
130 WEST 47 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E-MAIL: delatella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 212 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE
AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES,
SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACER	IBC
- AITEC 2000 CONFERENCE	138
- AL BUSTAN CENTER & RESIDENCE	103
- AL BUSTAN HOTEL	123
- ALBANK ALSAUDI ALFRANSI	77
- ALBAWARDI GROUP	116
- APICORP	59
- ARAB NATIONAL BANK	115
- ARAMEX INTERNATIONAL	149
- BANQUE AUDI	96
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	IBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER	11
- CADILLAC DEVILLE	18
- COMPAQ	21
- DUBAI DUTY FREE	109
- DUBAI TOURISM & COMMERCE	51
- EMS MUMTAZ POST	113
- EPSON	27
- ERICSSON	41
- HUGO BOSS	67
- HYUNDAI ACCENT	9
- INTERCONTINENTAL HOTEL	57
- INTERNATIONAL INVESTMENT FORUM	7
- LEBANON INVEST	71
- MAROUSH RESTAURANTS	107
- MARRIOTT HOTELS	63
- MATTEI LOCATION	119
- MEMORIAL - SLOAN KETTERING	75
- MERCEDES	25
- MERCURY	90
- NISSAN	32
- NOKIA	83
- PARMIGIANI FLEURIER	99
- PATEK PHILIPPE WATCHES	15
- PAUL PICOT / MOUAWAD GROUP	93
- PHILIPPE MORRIS	45
- PRIME EURO FUND	129
- PSION / ALPHA 55	133
- QATAR AIRWAYS	65
- RIYAD BANK	69
- ROBERGE	5
- ROLEX WATCHES	IFC
- SAUDI AMERICAN BANK	35
- SAUDI HOLLAND BANK	85
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	105
- SONY	23
- STARWOOD HOTEL	111
- THE SAUDI BRITISH BANK	55
- VOLVO	31
- ZAMIL STEEL	130-131

Veriton LCD PC.

The future is here.



Acer introduces the latest in product design : Veriton LCD PC. A classic marriage where form has evolved with function. An environment friendly, easy-on-the-eye LCD monitor that comes packed with the CPU. Sleek and Sensational. Offering exciting features of high speed processing with Intel® Pentium® III Processor, audio on-board, high quality video, great networking capability...and packed with features that leave you wondering why it all didn't happen earlier.

Acer

we hear you
www.acer.co.ae

For more information please contact us at: sales@acer.co.ae



Bahrain: Computer World, Tel: 979-99465, Fax: 972-782553. Cyber: The Cyber Import Corporation Ltd, Tel: 257-2-436751, Fax: 257-2-436477. Word Processing Centre, Tel: 257-2-312876, Fax: 257-2-451575. Digital: Advanced Computer Technology, Tel: 262-2-301826, Fax: 262-2-302280. EpsilonComp, Tel: 262-2-557598, Fax: 262-2-5489134. El Kheily for Trading & Agencies, Tel: 262-2-5581117, Fax: 262-2-5485317. ITA Computers S.A, Tel: 262-2-888915, Fax: 262-2-888916. Jordan: Special System Company, Tel: 362-6-5884221, Fax: 362-6-5881557. TIS Group, Tel: 362-6-6881151, Fax: 362-6-6882554. Kuwait: Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L, Tel: 362-4814583, Fax: 362-4814523. Lebanon: Computer S.A.R.L, Tel: 661-1-732825, Fax: 661-1-746564. Hinnatir - Lebanon S.A.L, Tel: 961-2-202021, Fax: 961-2-202021. Tel: 961-2-202021, Fax: 961-2-202021. Morocco: MAGISA, Tel: 212-6-266749, Fax: 212-6-266749. Oman: Lany Technology L.L.C, Tel: 968-7778700, Fax: 968-7773785. Pakistan: Computer Marketing Company Pvt. Ltd, Tel: 92-42-5711705, Fax: 92-42-570881. Qatar: Sales & Services, Tel: 92-31-4319156, Fax: 92-31-4324011. Singapore: United Tel: 021-2212504-6, Fax: 021-2212503. The Computer Supermarket, Tel: 92-43-111-111-509, Fax: 92-43-111-111-508. Poland: New Trade Comp, Tel: 972-2885084, Fax: 972-2-995163. Qatar: Qatar Computer Services, Tel: 974-441212, Fax: 974-448036. Saudi Arabia: H-Almalk Electronics, Tel: 966-1-4779108, Fax: 966-1-4779108. Jordan: Computer Projects Co. Ltd, Tel: 966-2-884605/884606. Tel: 966-2-884606, Fax: 966-2-884606. Sri Lanka: Sri Lanka Computer Services Ltd, Tel: 966-1-477328, Fax: 966-1-477328. Electronic Concept Super Store, Tel: 966-1-465623, Fax: 966-1-467235. Syria: Arabic Computer Systems, Tel: 963-11-533714, Fax: 963-11-533758. Thailand: TMI, Tel: 216-1-888568, Fax: 216-1-888568. Turkey: Inter-Acer, Tel: 90-216-2179650, Fax: 90-216-2179650. U.A.R.: Computer Computers Ltd, Dubai, Tel: 971-4-825882, Fax: 971-4-825484. Abu Dhabi: Tel: 571-2-6413483, Fax: 571-2-6413483. Bahrain: Tel: 971-4-734295, Fax: 971-4-734200. Key Information Technology, Dubai, Tel: 971-4-542525/1275, Fax: 971-4-527944. Move Computercentre, Dubai, Tel: 971-4-983816, Fax: 971-4-983129. Yemen: National Trading Company, Tel: 967-1-453445, Fax: 967-1-237798.



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها .
وفيما هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي ينفّذها بنك البحر المتوسّط عبر فروعها المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وشباب .